FEBRUARY 2019 Vol. 5 Issue 49 മലയാളത്തിലെ ആദ്യത്തെ അഡ്വർട്ടൈസിംഗ് & മാർക്കറ്റിംഗ് മാസിക Price: ₹50/-

ഇഫെക്ടീവ് ആഡ്കോം EFFECTIVE ADCOM

INSIDE OUTSIDE
AD WORLD

THE WORLD OF
EFFECTIVE
COMMUNICATION

പ്രസിദ്ധീകരണത്തിന്റെ
5 -ാം
വർഷത്തിലേക്ക്

Parul Yadav

Coming with four upcoming south remakes of the Bollywood film "Queen" See more photos in model watch

dentsu

ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ പരസ്യകമ്പനികളുടെ ചരിത്രം

പൊളിച്ചെഴുത്ത് / പുതിയ എഴുത്ത്

'പ്രതിഭ'യെ ധൂർത്തടിച്ച എഴുത്തുകാരൻ

അഭിനന്ദനം അംഗീകാരം

• MODEL WATCH • STUDENTS' CORNER • MOTIVATION • MEDIA

ഇനി ഓൺലൈനിലൂടെ മാത്രമല്ല ഫോണിലൂടെയും ഹോസ്പിറ്റൽ അപ്പോയിന്റ്മെന്റ് ബുക്ക് ചെയ്യാം

2016 ജൂലൈ ഒന്നിനാണ് (ദേശീയ ഡോക്ടേഴ്സ് ദിനം) ക്വിക് ഡോക് ഡോട് കോം കേരള ജനതയ്ക്കായി സമർപ്പിച്ചത്.

ഹോസ്പിറ്റലുകളുടെയും ക്ലിനിക്കുകളുടെയും അപ്പോയ്ന്റ്മെന്റ് ബുക്കുചെയ്യാൻ സഹായിക്കുന്ന ഓൺലൈൻ ആപ്ലിക്കേഷനാണ് ക്വിക്ഡോക്ഡോട്കോം.ഇപ്പോൾ 142 ആശുപത്രികളിലും 113 ക്ലിനിക്കുകളിലുമായി കേരളത്തിലെ വിദഗ്ധരായ 2743 ഡോക്ടർമാരുടെ അപ്പോയിന്റ്മെന്റുകൾ ലഭ്യമാണ്. നിങ്ങളുടെ റജിസ്ട്രേഷനിലൂടെ നിങ്ങളുടെ ബന്ധുക്കൾക്കോ, സുഹൃത്തുക്കൾക്കോ അപ്പോയിന്റ്മെന്റ് എടുക്കാം.

ഒരു മാസം മുമ്പു മുതൽ അപ്പോയിന്റ്മെന്റുകൾ ലഭ്യമാണ്.എല്ലാ ദിവസവും രാവിലെ 8 മണിവരെ അതത് ദിവസത്തെ ഏറ്റവും അടുത്ത ടോക്കണുകൾ ലഭിക്കും. അതുപോലെ വിദഗ്ധരായ ഡോക്ടർമാരുടെ സേവനം ഏത് ആശുപത്രിയിലുണ്ട് എന്നും ഏതൊക്കെ ആശുപത്രികളിൽ എന്തൊക്കെ സേവനങ്ങൾ ഉണ്ട് എന്നും അറിയാം.

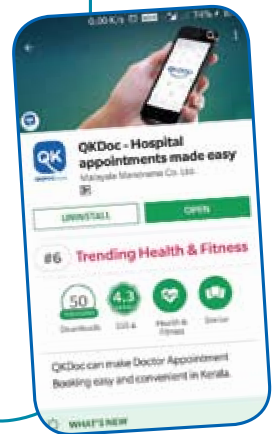
നിങ്ങൾ എടുക്കുന്ന അപ്പോയിന്റ്മെന്റുകൾ സ്ഥിരീകരിക്കാനായി qkdoc.com കസ്റ്റമർ കെയർ ടീം നിങ്ങളെ സഹായിക്കും. അതുപോലെ ഏതു സമയത്ത് ചെല്ലണമെന്നും നിർദേശം തരും. കൂടാതെ പൊതുജനങ്ങൾക്കായി സൗജന്യ രോഗനിർണയ ക്യാംപുകളും ആരോഗ്യ സെമിനാറുകളും ആശുപത്രികളുമായി സഹകരിച്ച് നടത്തുന്നുണ്ട്.

അപ്പോയിന്റ്മെന്റ് എടുക്കുവാൻ 2 വഴികൾ

ഓപ്ഷൻ 1 *A)* qkdoc.com വെബ്സൈറ്റ് അല്ലെങ്കിൽ qkdoc ആപ്ലിക്കേഷൻ ഡൗൺലോഡ് ചെയ്ത് റജിസ്റ്റർ ചെയ്യുക B) വേണ്ട ആശുപത്രി/ക്ലിനിക്/ഡോക്ടർ/ സ്പെഷലൈസേഷൻ സേർച്ച് ചെയ്യുക C) ലഭ്യമായ ടോക്കണുകൾ നേടുക D) റജിസ്ട്രേഷനിലൂടെ നിങ്ങൾക്കോ, സുഹൃത്തുക്കൾക്കോ, ബന്ധുക്കൾക്കോ, ടോക്കണുകൾ നേടാം. അതിനായി Book for another parent ക്ലിക്കു ചെയ്ത് മുൻപോട്ട് പോകുക.

ഓപ്ഷൻ 2 *A)* അപ്പോയിന്റ്മെന്റുകൾ എടുക്കാനായി 7012612323 (24 x 7) (ഞായറാഴ്ചകളിലും) 8943927714, 0481-2587421 / 422 (രാവിലെ ഒമ്പതു മുതൽ വൈകിട്ട് 6 വരെ) നമ്പരുകളിലേക്ക് വിളിക്കാം B) നിങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ ആശുപത്രി / ക്ലിനിക്ക് / ഡോക്ടർ എന്നീ വിവരങ്ങൾ പറയുക C) നിങ്ങളുടെ ഫോണിൽ വരുന്ന എസ്എംഎസ്ൽ നിന്നും ഒടിപി നമ്പർപറഞ്ഞുകൊടുക്കുമ്പോൾ ലഭ്യമായ ടോക്കണുകൾ നൽകുന്നു.

ഡോക്ടറുടെ
അപ്പോയ്ന്റ്മെന്റിനായി
വിളിക്കുക
7012612323 (24x7)
0481 2587421 / 422
(9 am to 6pm)



ആശുപത്രികളും ക്ലിനിക്കുകളും qkdoc.com ൽ റജിസ്റ്റർ ചെയ്യുവാനായി വിളിക്കുക : 8086137088, 9447732525

- വിളിക്കുക 7012612323 (24x7) 0481 2587421/422 (9 am to 6pm)
- നിങ്ങളുടെ ആശുപത്രി/ക്ലിനിക്/ഡോക്ടർ എന്നീ വിവരങ്ങൾ പറയുക
- നിങ്ങൾക്കു വരുന്ന SMS ലെ OTP നമ്പർ പറഞ്ഞുകൊടുക്കുമ്പോൾ ലഭ്യമായ ടോക്കണുകൾ നൽകുന്നു

മലയാള മനോരമ
ESTABLISHED 1888

QKDOC.com
Doctor appointments made easy
Powered by manoramaonline

ഉള്ളടക്കം

Cover: Parul Yadav
Celebrity Manager: Rakesh Kumar
(98197 26960)

Vol. 5 | Issue 49 | February 2019









Images Courtesy: Google

ഇഫെക്ടീവ് ആഡ്കോം **EFFECTIVE**

ADCOM

Advertising is Communication. Marketing is destination

The First Advertising & Marketing Magazine in Malayalam

Marketing Offices:
Effective Publications
Mughal Palace Bldg, Collectorate P.O.
Kottayam - 2 , Kerala, India.
Ph: 0481 2561791, 08593 998705
e-mail: effectiveadcom@gmail.com

Regd. Office:
Mulamoottil Bldg., Cathedral Road
Manorama (S), Kottayam - 1, Kerala, India

Can read @





effectiveadcom/posts 09846057461
/effective.adcom /effective-adcom
www.effectiveadcom.com

EDITORIAL

ജാഗ്രതയോടെ ഓരോ ചുവടും

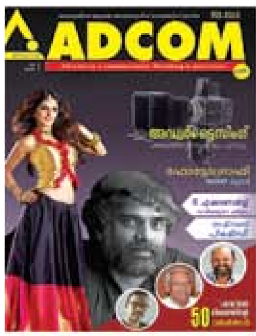
സന്തോഷകരമായ മറ്റൊരു ആനിവേഴ്സറി കൂടി. ആഡ്കോം അതിന്റെ പ്രസിദ്ധീകരണത്തിന്റെ നാലു വർഷങ്ങൾ പൂർത്തീകരിച്ച് അഞ്ചാം വർഷത്തിലേക്കു പ്രവേശിക്കുകയാണ് ഈ ലക്കം.

വായന കടലാസിൽ നിന്നും ഡിജിറ്റൽ രൂപത്തിലേക്കു മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു എന്ന ഉറച്ച ചിന്തയിലാണ് നാം എല്ലാവരും. എങ്കിലും പ്രിന്റ് മീഡിയയുടെ സാദ്ധ്യതകൾ ഇനിയും കുറഞ്ഞിട്ടില്ല എന്നു മാത്രമല്ല വർദ്ധനയ്ക്കുള്ള സാദ്ധ്യതകൾ തന്നെ കാണുകയും ചെയ്യുന്നുണ്ട്. ദീർഘ നേരം വായിക്കുന്നവരെ ഡിജിറ്റൽ മാർഗ്ഗങ്ങൾ അവലംബിച്ചാൽ സംഭവിക്കുന്ന ദൂഷ്യവശങ്ങളെപ്പറ്റി ബോധവാന്മാരാക്കേണ്ടതുണ്ട്. തലച്ചോറിനെ പ്രചോദിപ്പിക്കുവാനാണ് വായന പ്രയോജനപ്പെടുന്നതെങ്കിൽ ഡിജിറ്റൽ രൂപങ്ങൾ തലച്ചോറിനേൽപ്പിക്കുന്ന ആഘാതമെന്തെന്ന് പഠനങ്ങൾ തെളിയിക്കുന്നുണ്ട്. കൂടുതൽ പഠനങ്ങൾ നടന്നുകൊണ്ടിരിക്കുകയുമാണ്.

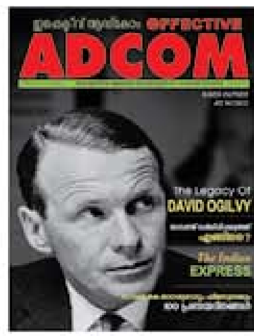
ഇന്നു പരക്കെ കാണുന്ന ക്യാൻസർപോലെയുള്ള രോഗങ്ങൾ ജീവിതശൈലി രോഗങ്ങൾ എന്നാണ് അറിയപ്പെടുന്നത്. ഭക്ഷണത്തിലെ മായങ്ങളും അന്തരീക്ഷ മലിനീകരണവുമാണ് പ്രധാന കാരണങ്ങളായി ചൂണ്ടിക്കാണിക്കപ്പെടുന്നതെങ്കിലും ഡിജിറ്റൽ ഉപകരണങ്ങൾ നേരിട്ട് ഉപയോഗിക്കാത്തവരിൽപ്പോലും ആഘാതമേൽപ്പിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ് 'വൈഫൈ' എന്ന തരംഗങ്ങൾ. വൈഫൈക്ക് കൂടുതൽ ശക്തി പകർന്നുകൊണ്ട് അതിലൂടെ വൈദ്യുതപ്രവാഹമുണ്ടാക്കി വൈദ്യുത ഉപകരണങ്ങൾ വയർലസ്സായി ഉപയോഗിക്കുവാനുള്ള ശ്രമങ്ങളും നടന്നുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഈ തരംഗങ്ങളെല്ലാം ജീവജാലങ്ങളിൽ സൃഷ്ടിക്കുന്ന പ്രത്യാഘാതങ്ങൾ നമ്മുടെ ഭാവനയ്ക്കും അതീതമാണെന്നാണ് വിലയിരുത്തപ്പെടുന്നത്. നിരപരാധികളും കൂടി ശിക്ഷിക്കപ്പെടുന്ന അവസ്ഥ സംജാതമാകുന്നു. ഇത്തരം സാഹചര്യങ്ങൾ വായന കടലാസ് പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളിലേക്കു തിരികെ വരേണ്ടതിന്റെ ആവശ്യകത വ്യക്തമാക്കുകയാണ്. തിരിച്ചറിവിന്റെ കാലം തിരികെ വരേണ്ടിയിരിക്കുന്നു.

കഴിഞ്ഞ നാലു വർഷങ്ങൾ ആഡ്കോമിനു താങ്ങും തണലുമായി നിന്ന പലരുമുണ്ട്. എല്ലാവർക്കും ഹൃദയം നിറഞ്ഞ നന്ദി രേഖപ്പെടുത്തുവാൻ ഈ അവസരം ഉപയോഗിക്കുകയും തുടർന്നും ഏവരുടേയും നിസ്സീമമായ സഹകരണം പ്രതീക്ഷിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

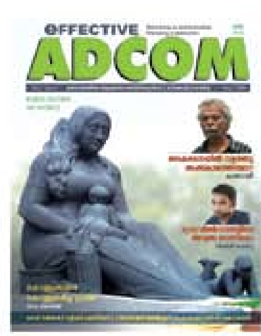
ചീഫ് എഡിറ്റർ





















പ്രസിദ്ധീകര









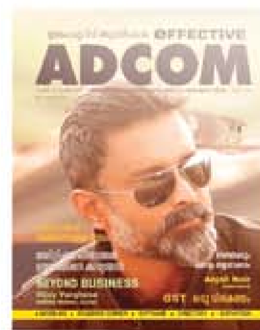


വർഷത











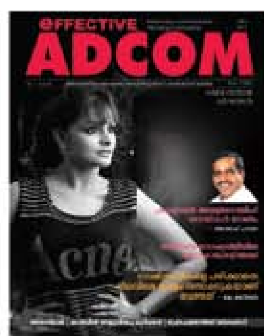








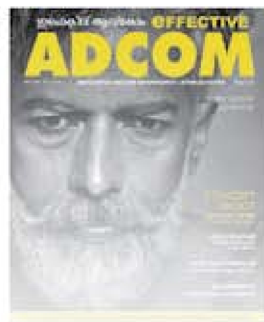



EFFECTIVE
ADCOM

EFFECTIVE
ADCOM

EFFECTIVE
ADCOM

EFFECTIVE
ADCOM

EFFECTIVE
ADCOM

EFFECTIVE
ADCOM

EFFECTIVE
ADCOM

EFFECTIVE
ADCOM

EFFECTIVE
ADCOM

EFFECTIVE
ADCOM

ണത്തിന്റെ

5 –ാം

തിലേക്ക്


ADCOM
ADCOM

ADCOM

EFFECTIVE
ADCOM

EFFECTIVE
ADCOM

EFFECTIVE
ADCOM

ഇഫെക്ടിവ്
ആഡ്കോം

EFFECTIVE ADCOM
ഇഫെക്ടിവ്
ആഡ്കോം

EFFECTIVE ADCOM
ഇഫെക്ടിവ്
ആഡ്കോം

EFFECTIVE ADCOM
ഇഫെക്ടിവ്
ആഡ്കോം

EFFECTIVE ADCOM
ഇഫെക്ടിവ്
ആഡ്കോം

സ്വരൂപം

ജോഷി ജോർജ്

താരശോഭയുള്ള പ്രിയങ്കരി



അങ്ങിനെ കോൺഗ്രസുകാർ ഏറെക്കാലമായി ഉറ്റുനോക്കിയിരുന്ന ആ ശുക്രനക്ഷത്രം ഉത്തർപ്രദേശിൽ ഉദിച്ചു. അതേ, താരശോഭയുള്ള പ്രിയങ്കാ ഗാന്ധിയുടെ രാഷ്ട്രീയ ചുവടുവയ്പ്പിന്റെ ആനന്ദലഹരിയിലാണ് കോൺഗ്രസ് പ്രവർത്തകർ. കോൺഗ്രസ് മുക്ത ഭാരതമുണ്ടാക്കാൻ മുണ്ടും മാടിക്കുത്തിയിറങ്ങിയിരിക്കുന്ന അമിട്ടഷാജി മോദിജിമാരെ മുട്ടുകുത്തിക്കുക എന്ന മുട്ടൻ പണി പ്രിയങ്കയ്ക്ക് വിട്ടുകൊടുത്തുകൊണ്ട് ജനം വട്ടത്തിൽ നിന്ന് ആർപ്പുവിളിക്കുന്നു. ബിജെപി ക്യാമ്പിൽ പ്രിയങ്കയ്ക്കെതിരെ പല്ലുകടിയും മുറുമുറുക്കലും കഴിഞ്ഞ് അട്ടഹാസമായി അന്തരീക്ഷത്തിൽ അലയടിക്കാൻ തുടങ്ങിയിരിക്കുന്നു.

താഴേത്തട്ടിലുള്ളവരിൽ നിന്നാണെങ്കിൽ പോകട്ടെയെന്നുകരുതാം. ഇതുപക്ഷേ, തലതൊട്ടപ്പന്മാർ തന്നെയാണ് സഭ്യേതരവചനങ്ങൾക്ക് ചൂട്ടുപിടിക്കുന്നത്. ഈ പേമാരിയിൽ മിന്നലായും ഇടിവെട്ടായും മുന്നേറാൻ കോൺഗ്രസ് കിണഞ്ഞു ശ്രമിക്കുന്നു.

അധികാരം നഷ്ടപ്പെട്ടാൽ എല്ലാം കഴിഞ്ഞെന്നുകരുതുന്ന ഇന്ത്യൻ രാഷ്ട്രീയത്തിൽ സോണിയാഗാന്ധി ഒരത്ഭുത പ്രതിഭാസമായതിലും മഹാത്ഭുതം പ്രിയങ്കയിൽ നിന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നവരാണേറെയും.

ആരാണി പ്രിയങ്ക..? എന്താണ് പ്രിയങ്കയുടെ പ്രസക്തി..? ഏതാണ് പ്രിയങ്കയുടെ മതം..? അതിനല്പം ചരിത്രം ചികയേണ്ടതുണ്ട്.

പാകിസ്ഥാനിൽ നിന്ന് കുടിയേറിയ പാഴ്സി ഫിറോസ് ഗാന്ധിയും കശ്മീരിൽ നിന്ന് ദില്ലിക്കു പറിച്ചുനട്ട ബ്രാഹ്മണ കുടുംബാംഗമായ ഇന്ദിരയും തമ്മിലുള്ള ബാന്ധവത്തിൽ നിന്നാണല്ലോ രാജീവ് ഗാന്ധിയുടെ ജനനം. ഇങ്ങനെയുള്ള രാജീവും ഇറ്റലിക്കാരി സോണിയായുമായുള്ള കല്യാണം ഒരർത്ഥത്തിൽ ആര്യവംശ ഏകീകരണത്തിന്റെ പൂർത്തീകരണമാണ്. ഇന്ത്യോ-യൂറോപ്യൻ അംശം കൂടികടന്നുവരുന്ന ഈ കൂടിച്ചേരലിന്റെ ഫലമാണല്ലോ രാഹുൽ പ്രിയങ്കമാരുടെ ജനനം.

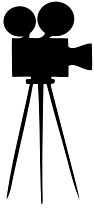
ആംഗ്ലോ ഇന്ത്യൻ പാരമ്പര്യമുള്ള സിന്ധി ക്രിസ്ത്യൻ കുടുംബാംഗമായ റോബർട്ട് വധേരയെ പ്രിയങ്ക വരിച്ചതോടെ ബ്രാഹ്മണനും പാഴ്സിയും ക്രിസ്ത്യാനിയും ചേർന്ന സങ്കര വംശത്തിന്റെ തായ്‌വഴികളിലേക്ക് നെഹ്റു കുടുംബം വഴിമാറിയിരുന്നു. ഏറ്റവും ഒടുവിൽ പ്രിയങ്കയാകട്ടെ ബുദ്ധമതം സ്വീകരിച്ച് സംഘം ശരണം..ബുദ്ധൻ ശരണം... കൈപ്പത്തി വരണം ...ഗച്ഛാമി..! എന്ന നിലയിലുമായിരിക്കുന്നു.







CREW



Client : Sanji Hyper Market
Director : T.A. Basheer
Agency : Nunu Ads
Production House : Nunu Production
Producer : Nafih
Dop : Sunoj Velayudhan
Creative Director : Shakkira Basheer
Editor : Shameer Khan

Executive Production : Ta Basheer, Shakira Basheer
Vfx : Virus Postprodution Mumbai
Production Exicutive : V.C. Majeed
Mixing Studio : Sound Art Chennai
Dubbing Studio : Lal Media
Sounds : Noushad Ibrahim, Anoop, Sajna
Smoke Artist : Vinesh Black Marea

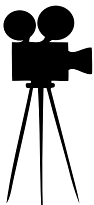
Di Studio Nube Mumbai
Director's Teams : Shahanavas, Amzar
Stills : Sayed MK
Music : Ajmal
Location : Koduvally







CREW



Concept & Direction : Pragnesh C.K.
Client : Today's Restaurant, Thamarasseri
Production House : Copyright Broadcasting & Media Productions
DOP : Asharaf Palazhi
Editing : Kiran Nanu Madathil
Music : Sajan K Ram
Associate Directors : Raju Samanjassa

Lidesh Devassy(Dudu)
Assistant Director : Kiran Nanu Madathil
Associate cameraman: Syam Panchami
Makeup : Shiju Ferok
Costume : Amala
Casting : Copyright Models
Art : Jithin A, K. K. Vishnu
Production Designer : Rahul Radh

Stills : iloosh Thattari
DI colorist : Hari. G. Nair
Finance Controller : Ambareesh S.Das
Sound Design : Sudhin K.Venu
Dubbing Studio : Unity Calcut
Vfx : Vibrance Media
Design : Subi Visanth



ആദ്യ ചിത്രം 'കാന്താര'വുമായി ഷാൻ കേച്ചേരി

സിനിമാ മോഹവുമായി ഇറങ്ങിത്തിരിച്ച് ആഡ്ഫിലിം മേക്കറായി. നീണ്ട എട്ടു വർഷത്തെ പരിചയ സമ്പത്തുമായി തന്റെ ആദ്യ ചിത്രം 'കാന്താര'വുമായി എത്തുകയാണ് ഷാൻ കേച്ചേരി. സിനിമാരംഗത്തേക്കുള്ള തന്റെ പ്രവേശനത്തെയും അനുഭവങ്ങളേയും പങ്കുവയ്ക്കുകയാണ് ഷാൻ.

Ad film ന് തൽക്കാലം ഒരു ബ്രേക്ക്.
സിനിമാ മോഹവുമായി തന്നെയാണ് Ad Film maker ആയ ഞാൻ ഈ രംഗത്തേക്കു വന്നത്. പ്രമുഖ അഡ്വർടൈസിംഗ് ഏജൻസിയായ വളപ്പില കമ്മ്യൂണിക്കേഷൻസിന്റെ മാനേജർ ശശിച്ചേട്ടൻ ആണ് എന്നെ ഈ പരസ്യമേഖലയിലേക്കു എത്തിച്ചത്. മനസ്സു നിറയെ സിനിമ ആയതുകൊണ്ട് ആദ്യം ഇത് ഉൾക്കൊള്ളാൻ കഴിഞ്ഞില്ല. 'എന്ത് പരസ്യം, ഇതൊക്കെ ചാനലിൽ വരുമ്പോൾ ആളുകൾ ചാനൽ മാറ്റുകയല്ലേ' എന്ന ചിന്താഗതിയായിരുന്നു എനിക്ക് ആദ്യം. പിന്നെ അസിസ്റ്റന്റായി പലരുടെയും കൂടെ വർക്ക് ചെയ്യുമ്പോൾ ആണ് കാര്യത്തിന്റെ ഗൗരവം മനസ്സിലായത്. ലൊക്കേഷൻ കണ്ടാൽ ചിലപ്പോൾ ഒരു സിനിമാ ചിത്രീകരണം തന്നെ. അതും ചില സമയത്ത് ഒരു സിനിമയ്ക്ക് വേണ്ടതിലും കൂടുതൽ ആളുകൾ. അതും എല്ലാം പേരുകേട്ട ആളുകൾ. ഒരു ദിവസം അല്ലെങ്കിൽ രണ്ടു ദിവസം മാത്രമാണു ഒരു പരസ്യത്തിന് സാധാരണ ഷൂട്ടിങ്ങ് ഉണ്ടാകുക. ആദ്യ ഷൂട്ടിങ്ങ് കഴിഞ്ഞ് ശമ്പളം കയ്യിൽ കിട്ടിയപ്പോഴാണ് സത്യത്തിൽ ഞെട്ടിപ്പോയത്. സാധാരണ ഒരു ഷോപ്പിൽ ജോലിക്കു പോകുന്ന മാസശമ്പളം ഇവിടെ രണ്ടു ദിവസം കൊണ്ട്. ആലോചിച്ചപ്പോൾ ഞാൻ കാര്യമായിട്ട് ഒന്നും ചെയ്തിട്ടുമില്ല. എന്റെ പേരു പോലും ചിലപ്പോൾ സംവിധായകന് അറിയില്ലായിരിക്കും. പിന്നീട് ഇതിനെക്കുറിച്ചു കൂടുതൽ പഠിച്ചാണ് ഞാൻ ഒരു വർക്കിന് അസിസ്റ്റ് ചെയ്യാൻ പോയിരുന്നത്. അതുകൊണ്ട് സംവിധായകൻമാരുമായി കൂടുതൽ സംശയങ്ങൾ പങ്കുവെയ്ക്കാനും ശ്രമിച്ചിരുന്നു. മണ്ടത്തരമാണെങ്കിലും അവർ അത് ചിരിച്ചുകൊണ്ട് പറഞ്ഞു തരുമായിരുന്നു. 'CLAP എവിടെ' എന്ന് ചോദിച്ചതിന് സെറ്റിൽ ഉണ്ടായ കൂട്ടച്ചിരി ഇന്നും മനസ്സിൽ ചിരി വരുത്തുന്നു. നീണ്ട എട്ടു വർഷം, 150ൽ









പരം പരസ്യങ്ങൾ, അതും പ്രമുഖ ബ്രാൻഡുകൾ ഉൾപ്പെടെ. ഞാൻ സംവിധാനം ചെയ്ത പരസ്യങ്ങൾക്ക് കോപ്പിറൈറ്റിംഗ് മിക്കതും ഞാൻ തന്നെയാണ് ചെയ്തിട്ടുള്ളത്. അങ്ങനെയിരിക്കെയാണ് ഒരു സിനിമ ഉടൻ വേണം എന്ന് തോന്നുകയും അതിനുള്ള യാത്രകൾ നടത്തുകയും ചെയ്തത്. അങ്ങനെയാണ് 'കാന്താരം' എന്ന സ്റ്റോറി ലൈൻ കിട്ടുന്നത്.

കേരളം വിട്ട് കർണ്ണാടക അതിർത്തിയിൽ പ്രവേശിച്ചതു മുതൽ ഞങ്ങളെ കൃത്യമായി ആരോ നിരീക്ഷിക്കുന്നു എന്നു തോന്നി. പ്രതീക്ഷിച്ചതു തെറ്റിയില്ല. ഒരു ലോറി മന:പൂർവ്വം ഞങ്ങളുടെ കാറിനെ ലക്ഷ്യം വെച്ച് എതിരെ ഇടിക്കാൻ വന്നു. ഭാഗ്യം കൊണ്ടാണ് രക്ഷപെട്ടത്. ഇതേക്കുറിച്ച് ആ ഭാഗത്തെ മലയാളികളായ കച്ചവടക്കാരോട് പറഞ്ഞപ്പോഴാണ് കാര്യം മനസ്സിലാകുന്നത്. ഇത് ഇവിടെ സ്ഥിരം കാഴ്ചയാണ്. മിക്കവാറും ഫാമിലിയുമായി യാത്രചെയ്യുന്നവർ ആണ് ഈ സംഘത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം. വണ്ടി ഇടിച്ചാൽ ഉടൻ സ്വർണ്ണം, പണം മറ്റു വിലപിടിപ്പുള്ളവയെല്ലാം കൈക്കലാക്കി അവർ സ്ഥലം വിടും. സത്യത്തിൽ ഇത് അപകടമാണോ കൊലപാതകമാണോ എന്നൊന്നും നമ്മൾ ശ്രദ്ധിക്കാറില്ല. വേഗം പോസ്റ്റ്മോർട്ടം കഴിഞ്ഞ് ബോഡി കൊണ്ടുവന്ന് സംസ്കാരം നടത്താനുള്ള ശ്രമം ആണ് നമ്മൾ കാണിക്കാറ്.

കാലം മാറുംതോറും തട്ടിപ്പിന്റെ രീതിയും മാറിയിട്ടുണ്ട്. ഈ സംഘം നടത്തുന്ന പുതിയ തട്ടിപ്പിന്റെ കഥയാണ് കാന്താരം (കാട്) ചർച്ച ചെയ്യുന്നത്.

ഔദ്യോഗിക ജീവിതത്തിലെ തിരക്കൊഴിഞ്ഞ നാളുകളിൽ ഭാര്യ സ്വാതിയുമായി ടൂർ പോകാൻ ക്രൈംബ്രാഞ്ച് ഉദ്യോഗസ്ഥനായ സിദ്ധാർത്ഥ് ഒരുങ്ങുന്നു. ഓൺലൈൻ വഴി ടിക്കറ്റും മറ്റും ബുക്ക് ചെയ്തു. ഒരു ടൂർ പാക്കേജിന്റെ ശൈലിയിൽ സിദ്ധാർത്ഥ് നടത്തുന്ന യാത്രയ്ക്കിടയിൽ കണ്ടുമുട്ടുന്ന ചില യാഥാർത്ഥ്യങ്ങളും അതിനെ മറികടക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്ന രീതിയും കണ്ടപ്പോഴാണ് ഈ യാത്ര വെറും ഒരു ടൂർ അല്ലെന്ന് അറിയുന്നത്. ടൂർ പാക്കേജിൽ പോകുന്നവർ പലപ്പോഴും മടങ്ങിവരുന്നില്ലെന്ന് പിന്നീടാണ് തിരിച്ചറിഞ്ഞത്. ഇതിന്റെ സത്യാവസ്ഥ തേടിയാണ് ഒരു യാത്രക്കാരനെപ്പോലെ സിദ്ധാർത്ഥ് ഭാര്യസമേതം കാട്ടിലേക്ക് എത്തിയത്. അങ്ങനെ തന്റെ യാത്രയ്ക്കിടയിൽ റിട്ടയേഡ് സുബൈദർ രവീന്ദ്രനാഥവർമ്മയെയും കൂട്ടാളി ബിജുവിനെയും പരിചയപ്പെടുന്നു. ജീവിതം ഒരു കാടിനുള്ളിൽ ഒതുക്കിയ രവീന്ദ്രനാഥ് വർമ്മയിലൂടെ സിദ്ധാർത്ഥ് തിരിച്ചറിയുന്ന ചില സത്യങ്ങളാണ് കാന്താരത്തിൽ ദൃശ്യവൽക്കരിക്കുന്നത്.

സിദ്ധാർത്ഥിനെ ഹേമന്ദ് മേനോനും സ്വാതിയെ ജീവികയും അവതരിപ്പിക്കുന്നു. ഭൂവന ക്രിയേഷൻസിന്റെ ബാനറിൽ സരിത ശ്രീനിവാസൻ നിർമ്മിക്കുന്ന കാന്താരത്തിൽ ജോൺ കോക്കൻ, അസീസ് നെടുമങ്ങാട്, പുതുമുഖങ്ങളായ ഹബീബ്, ഷഹീർഷാ, വിദ്യാ വിജയകുമാർ തുടങ്ങിയവർ മറ്റ് പ്രമുഖ കഥാപാത്രങ്ങളെ അവതരിപ്പിക്കുന്നു.

അതിർത്തികളിൽ നടക്കുന്ന വാഹനാപകടങ്ങളിലെ സത്യാവസ്ഥ അന്വേഷിക്കുന്ന ചിത്രമാണിത്. സ്വന്തം അനുഭവത്തിൽ നിന്നാണ് കാന്താരത്തിന്റെ കഥ രൂപപ്പെടുത്തിയത്. രജീഷ് രാമനാണ് ക്യാമറാമാൻ. ജോഫി തരകന്റെ വരികൾക്ക് ജെസിൻ ജോർജ്ജ് സംഗീതം പകരുന്നു. പ്രൊഡക്ഷൻ കൺട്രോളർ: ജാവേദ് ചെമ്പ്, കല: രമേശ് ഗുരുവായൂർ, മേക്കപ്പ്: കിഷോർ രാമകൃഷ്ണൻ, വസ്ത്രാലങ്കാരം: സ്റ്റെഫി സേവ്യർ, സ്റ്റിൽസ്: അജീഷ് ആവണി, എഡിറ്റർ: അഖിൽ ഏലിയാസ്, പ്രൊഡക്ഷൻ എക്സിക്യൂട്ടീവ്: റിയാസ് പട്ടാമ്പി.

വയനാട്, തിരുവനന്തപുരം, ശ്രീലങ്ക എന്നിവിടങ്ങളിലാണ് ഷൂട്ടിങ്ങ് നടന്നത്. ചിത്രം ഒരു മുഴുനീള ത്രില്ലർ ആയിട്ടാണ് ഒരുക്കിയിരിക്കുന്നത്. ഫെബ്രുവരി 15ന് തീയറ്ററിൽ എത്തും.

പോപ്കോൺ ക്രിയേറ്റീവ്സ് മൂന്നാം വാർഷികത്തിന്റെ നിറവിൽ


ജെയ്സൺ ആന്റണി


പോപ്കോൺ ടീമും വർക്ഷോപ്പിൽ പങ്കെടുത്തവരും

കേരളത്തിലെ മുൻനിര പരസ്യ ഏജൻസികളിലൊന്നായ പോപ്കോൺ ക്രിയേറ്റീവ്സിന്റെ മൂന്നാം വാർഷികാഘോഷങ്ങൾ ജനുവരി 25ന് കൊച്ചി പപ്പായ കഫേയിൽ അരങ്ങേറി. ഇതിനൊപ്പം കമ്പനിയുടെ പാർട്ണർമാരിൽ ഒരാളും ക്രിയേറ്റീവ് ഡയറക്ടറുമായ ജെയ്സൺ ആന്റണിയുടെ പരസ്യ മേഖലയിലെ 25-ാം വാർഷികവും ആഘോഷിച്ചു.

ആഘോഷപരിപാടികളുടെ ഭാഗമായി രാവിലെ 11 മുതൽ ഉച്ചയ്ക്ക് 2 വരെ കേരളത്തിലെ മുൻനിര പരസ്യ പ്രൊഫഷണലുകൾ വിദ്യാർത്ഥികൾക്കായി വർക് ഷോപ്പുകൾ നടത്തി. 'റെലവൻസ് ഓഫ് ആർട് ഇൻ അഡ്വർടൈസിങ്ങ്' എന്ന വിഷയത്തെ അധികരിച്ച് ജെയ്സൺ ആന്റണി സംസാരിച്ചു. 'ദി ഷിഫ്റ്റിങ്ങ് കോൺടൂർസ് ഓഫ് ഐഡിയാസ് ആൻഡ് അഡ്വർടൈസിങ്ങ്' എന്ന വിഷയത്തിൽ സ്റ്റാർക് കമ്മ്യൂണിക്കേഷൻസിന്റെ എക്സിക്യൂടീവ് ക്രിയേറ്റീവ് ഡയറക്ടറായ ഷെൽടൺ പെനീറോ വിദ്യാർത്ഥികൾക്കായി സെഷൻ അവതരിപ്പിച്ചു. തുടർന്ന് സ്വതന്ത്ര മാർക്കറ്റിങ്ങ് കൺസൾട്ടന്റായ എലിസബത്ത് പുളിമൂട് 'ദി റെലവൻസ് ഓഫ് ക്രിയേറ്റിവിറ്റി ഇൻ അച്ചീവിങ്ങ് മാർക്കറ്റിങ്ങ് ഗോൾസ്' എന്ന വിഷയത്തെ പറ്റി വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് അവബോധമേകി.

വൈകീട്ട് 5 മണിക്ക് ക്ലയന്റുകൾക്കായി സംഘടിപ്പിച്ച ചായസൽകാരത്തിൽ 'സ്റ്റേറ്റ് ഓഫ് അൺറസ്റ്റ്' എന്ന ഡിസൈൻ ഏജൻസിയുടെ പാർട്ണറും ഗ്രേ സൗത്തിന്റെ മുൻ എക്സിക്യൂട്ടീവും ക്രിയേറ്റീവ് ഡയറക്ടറുമായ ശ്യാം രാമചന്ദ്രൻ 'എ ബ്രീഫ് ലുക് ഇൻ ടു വൈ ഡിസൈൻ മാറ്റേഴ്സ്' എന്ന വിഷയത്തിൽ സംസാരിച്ചു.

പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ച് മൂന്ന് വർഷത്തിനകം തന്നെ മേഖലയിലെ ഏറ്റവും മികച്ച ക്രിയേറ്റീവ് ഏജൻസികളിലൊന്നായി മാറിയ കമ്പനിയാണ് പോപ്കോൺ ക്രിയേറ്റീവ്സ്. ഫ്രഷ് ടു ഹോം.കോം, ജോളി സിൽക്സ്, ദേശാഭിമാനി, ആലപ്പാട്ട് ഹെറിറ്റേജ്, അബ്സ ഫേബ്രിക് ഷാംപൂ, പ്ലിംഗ് ഫുഡ്സ് തുടങ്ങി നിരവധി മികച്ച ബ്രാൻഡുകൾ പോപ്കോണിന്റെ ക്ലയന്റുകളാണ്. ഇക്കാലയളവിൽ സംസ്ഥാന-ദേശീയ തലത്തിൽ 28 ക്രിയേറ്റീവ് അവാർഡുകൾ പോപ്കോൺ സ്വന്തമാക്കിയിട്ടുണ്ട്. കൊച്ചിയിൽ അരങ്ങേറിയ പെപ്പർ അവാർഡ്സ് 2018ൽ 'ഏജൻസി ഓഫ് ദി ഇയർ' ആയി തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ടതും പോപ്കോൺ ക്രിയേറ്റീവ്സ് ആയിരുന്നു.

ദേവപ്രശാന്ത് ഗ്രൂപ്പ് അഞ്ചാം വാർഷികം ആഘോഷിച്ചു



ഇന്ത്യയിലെ ഇൻഫിലിം ബ്രാൻഡിംഗ് കമ്പനികളിൽ ഒന്നാംനിരയിൽ നില്ക്കുന്ന 'ദേവപ്രശാന്ത് ഫിലിംസ്' ഉൾപ്പെടുന്ന ദേവപ്രശാന്ത് ഗ്രൂപ്പ്, ഈ ജനുവരിയിൽ അഞ്ചാം വാർഷികം ആഘോഷിച്ചു.

ദേവപ്രശാന്ത് എറ്റേർണിറ്റി പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡിന്റെ കീഴിൽ ഉള്ള ഇവർക്ക് ദേവപ്രശാന്ത് മോഷൻ പിക്ചേഴ്സ് എന്ന പേരിൽ സിനിമാ പ്രൊഡക്ഷൻ കമ്പനിയും ഉണ്ട്.

കഴിഞ്ഞ ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ മലയാളം, തമിഴ് എന്നീ ഭാഷകളിലായി ലവ് ആക്ഷൻ ഡ്രാമ, ലൂക്ക, മേരാ നാം ഷാജി, എന്നിവ ഉൾപ്പെടെ 20 ൽ അധികം സിനിമയുടെ ഇൻഫിലിം ബ്രാൻഡിംഗ് ജോലികൾ ദേവപ്രശാന്ത് ഫിലിംസ് ഏറ്റെടുത്തിരുന്നു.

ഇപ്പോൾ കന്നട, ഹിന്ദി, തെലുങ്ക് ഉൾപ്പെടെയുള്ള സിനിമകളുടെ ബ്രാൻഡിംഗ് ഏറ്റെടുക്കാനുള്ള തയ്യാറെടുപ്പിലാണ്.

യുഎസ് കമ്പനിയെ ഏറ്റെടുത്ത് ബൈജൂസ്

മലയാളിയായ ബൈജു രവീന്ദ്രന്റെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള എഡ്ടെക് കമ്പനിയായ 'ബൈജൂസ്' വിദ്യാഭ്യാസ ഗെയ്മുകൾ നിർമിക്കുന്ന യു.എസ്. കമ്പനിയായ 'ഓസ്മോ'യെ ഏറ്റെടുത്തു. 12 കോടി ഡോളറിന്റെതാണ് (ഏതാണ്ട് 850 കോടി രൂപ) ഇടപാട്. ആദ്യമായാണ് ഒരു യു.എസ്. കമ്പനിയെ ഏറ്റെടുക്കുന്നത്. ഓസ്മോയുടെ 'ഫിസിക്കൽ ടു ഡിജിറ്റൽ ടെക്നോളജി' കുട്ടികൾക്ക് പ്രയോജനപ്പെടുത്താനാണ് കമ്പനി ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. മൂന്നു മുതൽ എട്ടു വയസ്സുവരെയുള്ള കുട്ടികൾക്കായി ഫൺ ലേണിങ് സൊലൂഷൻ ലഭ്യമാക്കാനും പദ്ധതിയുണ്ട്.

ഈ വർഷം വരുമാനം മൂന്നു മടങ്ങ് വർധിച്ച് 1,400 കോടി ആക്കുകയാണ് കമ്പനിയുടെ ലക്ഷ്യം. കഴിഞ്ഞ മാസം വിവിധ നിക്ഷേപക സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നായി 54 കോടി ഡോളറിന്റെ മൂലധന സമാഹരണം നടത്തിയതോടെ ബൈജൂസ് ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും മൂല്യമുള്ള എഡ്യുക്കേഷൻ ടെക്നോളജി കമ്പനിയായി മാറിയിരുന്നു.

ആദായനികുതി റിട്ടേൺ ലഘൂകരിക്കുന്നു

ആദായനികുതി റിട്ടേൺ നൽകുന്നതിനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ ലഘൂകരിക്കാനൊരുങ്ങി കേന്ദ്ര സർക്കാർ. ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് ഇ ഫില്ലിങ്ങിനും കേന്ദ്രീകൃത സംവിധാനത്തിനുമായി 4.242 കോടി രൂപയുടെ പദ്ധതിയ്ക്കാണ് കേന്ദ്രസർക്കാർ രൂപം നൽകുന്നത്. റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുന്നതിനും അതിന്റെ റീഫണ്ട് ലഭിക്കുന്നതിനുമുള്ള സമയപരിധി കുറയ്ക്കാൻ ലക്ഷ്യമിട്ടാണ് പുതിയ പരിഷ്കാരം. നിലവിലെ സംവിധാനം വഴി ഇതിനായി 63 ദിവസം വരെ എടുക്കാറുണ്ട് . ഇത് കഴിയുന്നത്ര കുറയ്ക്കുന്നതിനാണ് കേന്ദ്രസർക്കാർ ലക്ഷ്യം വെക്കുന്നത്. പദ്ധതി പൂർത്തിയാക്കാനായി ഇൻഫോസിസിനെയാണ് ചുമതലപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത്. 15 മാസത്തിനകം ഇൻഫോസിസ് പദ്ധതിയുടെ നടപടികൾ പൂർത്തിയാക്കും.

നികുതിദായകരുടെ അടിസ്ഥാന വിവരങ്ങൾ പുതിയ പരിഷ്കാരം അനുസരിച്ച് അവരുടെതായ ആദായ നികുതി അക്കൗണ്ടിൽ ലഭ്യമാകും. ദായകന്റെ പേര്, പാൻ, മറ്റു വിവരങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെയാണ് ആദായനികുതി വകുപ്പ് നേരത്തെ തയ്യാറാക്കിയ അപേക്ഷ ഫോറങ്ങളിലുണ്ടാവുക. ഇതിനോടൊപ്പം തന്നെ ശമ്പള വിവരങ്ങളും മറ്റും നൽകാനുള്ള കോളവും ഉൾപ്പെടുത്തും.

ഗൂഗിളിനെതിരെ അമുൽ നോട്ടീസ് നൽകി

അമുലിന്റെ പേരിൽ വ്യാജ പരസ്യങ്ങൾ നൽകി തട്ടിപ്പ് നടത്തി എന്ന് ആരോപിച്ച് ഗുജറാത്ത് കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് മിൽക്ക് മാർക്കറ്റിംഗ് ഫെഡറേഷൻ ഗൂഗിളിനെതിരെ നോട്ടീസ് നൽകി. ഗൂഗിളിനു പുറമെ സ്വകാര്യ വെബ്സൈറ്റ് സേവനദാതാക്കളായ ഗോ ഡാഡി.കോമിനെതിരെയും അമുൽ നോട്ടീസ് നൽകിയിട്ടുണ്ട്.

ഗൂഗിൾ പ്ലാറ്റ് ഫോം ഉപയോഗിച്ച് ചില വ്യക്തികളും സംഘടനകളും അമുലിന്റെ പേരിൽ തട്ടിപ്പ് നടത്തിയെന്ന് കാണിച്ച് ജനുവരി 10നാണ് കമ്പനി നോട്ടീസ് നൽകിയത്. ഗൂഗിൾ സെർച്ച് പരസ്യ കാമ്പെയിനുകൾ ദുരുപയോഗം ചെയ്ത് സത്യസന്ധരായ ആളുകളെ ചതിക്കുഴിയിൽ വീഴ്ത്തി തട്ടിപ്പ് നടത്തി എന്നതാണ് കമ്പനിയുടെ ആരോപണം. ഇത് ഗൂഗിളിന് നേട്ടമുണ്ടാക്കിയതായും നോട്ടീസിൽ പറയുന്നു.

അമുലിന്റെ പേരിൽ നിരവധി വ്യാജ ബിസിനസ് ടു ബിസിനസ് പ്രചാരണങ്ങൾ നടത്തി. ഇതിനായി ഗൂഗിൾ പ്ലാറ്റ് ഫോം ഉപയോഗപ്പെടുത്തി. 2018 സെപ്റ്റംബർ മുതൽ വ്യാജ വെബ്സൈറ്റുകൾ മുഖാന്തിരം ഗൂഗിൾ സെർച്ച് പരസ്യങ്ങൾ ദുരുപയോഗം ചെയ്തായിരുന്നു തട്ടിപ്പ് എന്നും നോട്ടീസിൽ പറയുന്നു.

അമുലിന്റെ ഡീലർഷിപ്പ് വാഗ്ദാനം ചെയ്തുള്ള വ്യാജ പരസ്യങ്ങളാണ് ഗൂഗിളിൽ പ്രത്യക്ഷപ്പെട്ടത്. മൂന്ന് മുതൽ അഞ്ച് ലക്ഷം രൂപയ്ക്ക് വരെ ഡീലർഷിപ്പ് നൽകുമെന്നായിരുന്നു പരസ്യത്തിലെ വാഗ്ദാനം. പരസ്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധയിൽപ്പെട്ടതിനെ തുടർന്ന് ഉപഭോക്താക്കൾ സമീപിച്ചതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഗൂഗിളിനെതിരെ പരാതി നൽകുകയായിരുന്നുവെന്ന് ജി.സി.എം.എം.എഫ് മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടർ ആർ.എസ് സോദി പറഞ്ഞു.

MIB അച്ചടി മാധ്യമങ്ങൾക്ക് പരസ്യ നിരക്കുകൾ പരിഷ്കരിക്കുന്നു

വാർത്താ വിതരണ മന്ത്രാലയം പ്രിന്റ് മീഡിയയുടെ പരസ്യ നിരക്കുകൾ പരിഷ്കരിച്ചു. ബ്യൂറോ ഓഫ് ഔട്ട്റീച്ച് ആൻഡ് കമ്യൂണിക്കേഷൻ (മുൻ ഡി.എ.വി.പി.) മന്ത്രാലയം പ്രിന്റ് മീഡിയയിലെ നിലവിലുള്ള നിരക്ക് ഘടനയെക്കാൾ 25% വർദ്ധനവ് പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഈ തീരുമാനം മൂന്നു വർഷത്തെ കാലാവധിയുള്ളതാണ്. 2013-ൽ MIB പരസ്യ നിരക്കുകൾ പരിഷ്കരിച്ചപ്പോൾ 2010ലെ നിരക്കുകളേക്കാൾ 19% വർദ്ധനവുണ്ടാക്കിയിരുന്നു. പ്രാദേശിക ഭാഷകളിലുള്ള ഇടത്തരം പത്രങ്ങൾക്ക് ഈ ആനുകൂല്യം വളരെ പ്രയോജനകരമായിരിക്കും. MIB സ്ഥാപിച്ച എട്ടാം റേറ്റ് സ്ട്രക്ചർ കമ്മിറ്റിയുടെ ശുപാർശകളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയാണ് ഈ തീരുമാനമെടുത്തത്.



പാലാ കെ.എം. മാത്യു ബാല സാഹിത്യ അവാർഡ് തേക്കിൻകാട് ജോസഫിന് അദ്ദേഹത്തിന്റെ സൂപ്പർ ബോയ് രാമു എന്ന കൃതിക്ക് ജസ്റ്റിസ് കെ.റ്റി. തോമസ് നൽകുന്നു. അഡ്വ.തുഷാര ജെയിംസ്, സുരേഷ് കുറുപ്പ് എം.എൽ.എ, ടി.പി.എം. ഇബ്രാഹിം ഖാൻ, സുകുമാരൻ മൂലേക്കാട്, ജോർജ്ജ് എബ്രഹാം, അഡ്വ.വി.ബി. ബിനു, ബാല സാഹിത്യ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഡയറക്ടർ പള്ളിയറ ശ്രീധരൻ എന്നിവർ സമീപം.

റൈസിംഗ് കേരള ബിസിനസ് കോൺക്ലേവ് 2019













പ്രളയം തീർത്ത ദുരിതക്കയത്തിൽ നിന്നും മുക്തമായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന കേരളത്തിന്റെ പൂർണമായ രീതിയിലുള്ള പുനർനിർമാണം വാണിജ്യ മേഖലയുടെ ശക്തിപ്പെടുത്തൽ കൊണ്ടു മാത്രമേ സാധ്യമാകുകയുള്ളൂ എന്ന വസ്തുതയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ, കേരളത്തിലെ വാണിജ്യ മേഖലയ്ക്ക് പുതുജീവൻ നല്കാൻ കർമശക്തി പത്രത്തിന്റെയും സക്സസ് കേരള മാഗസിന്റെയും സംയുക്ത ആഭിമുഖ്യത്തിൽ റൈസിംഗ് കേരള ബിസിനസ് കോൺക്ലേവ് 2019 എന്ന പേരിൽ സംരംഭക സംഗമം 2019 ജനുവരി 28-ന് തിരുവനന്തപുരത്ത് ഹോട്ടൽ ഹൈലാന്റിൽ സംഘടിപ്പിച്ചു. ചെറുകിട-ഇടത്തരം ബിസിനസ്സുകൾ ചെയ്യുന്നവരെയും സംരംഭക താത്പര്യമുള്ളവരെയും മാനേജ്മെന്റ് വിദ്യാർത്ഥികളെയും ലക്ഷ്യം വച്ചാണ് ഈ പരിപാടി സംഘടിപ്പിച്ചത്.

പോർട്ട് & മ്യൂസിയം മന്ത്രി ശ്രീ. കടന്നപ്പള്ളി രാമചന്ദ്രൻ റൈസിംഗ് കേരള ബിസിനസ്സ് കോൺക്ലേവ് ഉത്ഘാടനം ചെയ്തു. വി. സുരേഷ് ബാബു മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടർ കേരള അഗ്രോ ഇൻഡസ്ട്രീസ് കോർപ്പറേഷൻ, ജ്യോതി ശങ്കർ (P.G.M.BSNL), Dr.Fr.യാഫിസ് പീറ്റർ, സജിത പീറ്റർ ചീഫ് മാനേജർ KFC തുടങ്ങിയവർ സംബന്ധിച്ചു.

പ്രതിനിധികൾക്ക് ഏകദിന ട്രെയിനിംഗ് നൽകി. ഇൻഡസ്ട്രീസ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിന്റെ പ്രതിനിധിയായി ശ്രീ. ഗൗതം യോഗീശ്വർ, കേരള ഫിനാൻഷ്യൽ കോർപ്പറേഷൻ പ്രതിനിധികൾ തുടങ്ങിയവർ ട്രെയിനിംഗ് സെഷൻസ് കൈകാര്യം ചെയ്തു. മാനേജ്മെന്റ് വിദഗ്ധനായ അനൂപ് മാധവപ്പിള്ളിൽ, മോട്ടിവേഷണൽ ട്രെയിനർ ഗിരീഷ് മാസ്റ്റർ, ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗിനെ കുറിച്ച് പ്രവീൺ കാൽവിൻ തുടങ്ങിയവരുടെ ക്ലാസ്സുകളും പ്രയോജനപ്രദമായി. പുതുസംരംഭകരെ സഹായിക്കുന്ന നിക്ഷേപകരും ബിസിനസ് രംഗത്തെ പ്രമുഖരും ചടങ്ങിൽ പങ്കെടുത്തു. വൻകിട ബിസിനസ് ക്ലബ്ബുകളിൽ അംഗത്വമെടുക്കാൻ കഴിയാത്ത ചെറുകിട-ഇടത്തരം ബിസിനസ്സുകാർക്ക് റൈസിംഗ് കേരള ബിസിനസ് കോൺക്ലേവ് 2019 ഒരു അനുഗ്രഹമായിരിക്കുമെന്ന് സംഘാടകർ അവകാശപ്പെടുന്നു. സമാന മേഖലയിൽ ഉള്ളവരുമായി ബന്ധം സ്ഥാപിക്കാനും അതുവഴി ബിസിനസ് ഡെവലപ്പ് ചെയ്യാനുമുള്ള അവസരം ഇത്തരം ബിസിനസ് മീറ്റിംഗുകൾ വഴി സംജാതമാകുന്നു.



കോൺടാക്ട് ഷോർട്ട് ഫിലിംഫെസ്റ്റിവൽ അവാർഡുകൾ വിതരണം ചെയ്തു



കോൺടാക്ട് ഷോർട്ട് ഫിലിം ഫെസ്റ്റിവൽ അവാർഡ് ജേതാക്കൾ ജൂറി അംഗങ്ങളോടും കോൺടാക്ട് ഭാരവാഹികളോടുമൊപ്പം

ചലച്ചിത്ര, ടെലിവിഷൻ കലാകാരന്മാരുടെയും സാങ്കേതിക വിദഗ്ദ്ധരുടെയും സംഘടനയായ കോൺടാക്ടിന്റെ പതിനൊന്നാമത് ഷോർട്ട് ഫിലിം ഫെസ്റ്റിവലിന്റെയും തിരക്കഥാരചനാ മത്സരത്തിന്റെയും അവാർഡുകൾ ചലച്ചിത്ര സംവിധായകൻ കെ.പി കുമാരൻ വിജയികൾക്ക് സമ്മാനിച്ചു.

മികച്ച ഷോർട്ട്ഫിലിം: പുള്ളാഞ്ചി (സംവിധാനം: ഗിരീഷ് മക്രേരി. നിർമ്മാണം:വിനോദ്കോയിപ്പറമ്പത്ത്). മികച്ച മിനിഫിലിം:ഏകാന്തം (സംവിധാനം: അനിൽകെ.സി. നിർമ്മാണം:വിഷ്ണുനന്ദകിഷോർ). മികച്ച സംവിധായകൻ:കിച്ചുകൃഷ്ണ (ചിത്രം: ദി ബാക്ക് സ്റ്റേജർ). മികച്ച തിരക്കഥ: അജി ചന്ദ്രശേഖർ. ചിത്രം : അവർ. മികച്ച ഛായാഗ്രഹണം: പ്രെജി വേങ്ങാട് (ചിത്രം: പുള്ളാഞ്ചി). മികച്ച നടൻ: ഷഹീൻ സിദ്ദീഖ് (ചിത്രം: ദി ബാക്ക് സ്റ്റേജർ) മികച്ച നടി: ശൈലജ പി. അംബു (ചിത്രം: ആർപ്പോ) മികച്ച നടൻ: (സ്പെഷ്യൽ ജൂറി അവാർഡ്) ജിതേഷ് ദാമോദർ. (ചിത്രം: ഹോൺബിൽ). മികച്ച നടി : (സ്പെഷ്യൽ ജൂറി അവാർഡ്) ഐശ്വര്യ അനിൽ കുമാർ. (ചിത്രം: കുഞ്ഞിരാമൻ). മികച്ച ബാലനടൻ: മാസ്റ്റർ മിഥുൻ (ചിത്രം: ഗോൾ). മികച്ച ഡോക്യുമെന്ററി: മെമ്മറീസ് ഓഫ് ട്രാൻസ് (സംവിധാനം: ഡോ. കെ. ബി. ശെൽവമണി. നിർമ്മാണം: ലെസ്ലി). മികച്ചഡോക്യുമെന്ററി(സ്പെഷ്യൽജൂറിഅവാർഡ്): ശലഭച്ചിറകിലേറി. സംവിധാനം, നിർമ്മാണം: രമേഷ് മേക്കാട്. മികച്ച കാമ്പസ് ഫിലിം: അരിമ്പാറ. സംവിധാനം: നിപിൻ നാരായണൻ, നിർമ്മാണം: കെ.ആർ.നാരായണൻ നാഷണൽ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് വിഷ്വൽ സയൻസ് ആൻഡ് ആർട്ട്. മികച്ച മ്യൂസിക്കൽ ആൽബം: എന്റെ അമ്മ (സംവിധാനം, നിർമ്മാണം: ലീനാ വിശ്വംഭരൻ). മികച്ച ആനിമേഷൻ ഫിലിം: മാസ്മരികം (സംവിധാനം: രമേഷ് മേക്കാട്. നിർമ്മാണം: ജി.സി.കെ പോറ്റി). മികച്ച ഓഡിയൻസ് പോൾ അവാർഡ്: ആർപ്പോ (സംവിധാനം: മനു, വിശാഖ്. നിർമ്മാണം: ഗ്ലോബൽ യുണൈറ്റഡ് മീഡിയ)

കോൺടാക്ടിന്റെ ഇരുപത്തിരണ്ടാമത് വാർഷികാഘോഷം ചലച്ചിത്ര സംവിധായകനും കേരള സംസ്ഥാന ചലച്ചിത്ര അക്കാദമി മുൻ ചെയർമാനുമായ രാജീവ്നാഥ് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. ചലച്ചിത്ര സംവിധായകനും സംസ്ഥാന ദേശീയ ചലച്ചിത്ര അവാർഡ് ജേതാവുമായ കെ.പി.കുമാരനെ കോൺടാക്ട് വിശിഷ്ട അംഗത്വം നൽകി ആദരിച്ചു. ചലച്ചിത്ര സംവിധായകനും നിരൂപകനുമായ വിജയകൃഷ്ണൻ അദ്ദേഹത്തെ പൊന്നാട ചാർത്തുകയും ഉപഹാരം നൽകുകയും ചെയ്തു. ടെലിവിഷനും സിനിമയും സാങ്കേതികമായി യാതൊരു വ്യത്യാസവും ഇല്ലാത്ത മേഖലയായി മാറിയെന്ന് കെ.പി കുമാരൻ പറഞ്ഞു. പുതു തലമുറയ്ക്ക് അത് വലിയ അനുഗ്രഹമായെന്നും. അംഗീകാരങ്ങളും പുരസ്കാരങ്ങളും എല്ലാ കലാകാരൻമാർക്കും മുന്നോട്ടുള്ള യാത്രകളിൽ ആത്മവിശ്വാസവും ഊർജ്ജവും നൽകുമെന്നും അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു.

തിരക്കഥ രചനാ മത്സരത്തിൽ ഒന്നാം സമ്മാനം ബൈജു സി.പി.രചിച്ച വഴി എന്ന തിരക്കഥയും രണ്ടാം സമ്മാനം സാബുതോമസിന്റെ ചിറകടിയൊച്ചകൾക്കും മൂന്നാം സമ്മാനം സോജന്റെ സ്നേഹയും നേടി.

വിജയകൃഷ്ണൻ ജൂറിചെയർമാനും പ്രമോദ് പയ്യന്നൂർ, വിനു എബ്രഹാം, ബീന രഞ്ജിനി, മുഹമ്മദ് ഷാ എന്നിവരടങ്ങുന്ന കമ്മിറ്റിയാണ് ഷോർട്ട് ഫിലിംഫെസ്റ്റിവൽ ജേതാക്കളെ തെരഞ്ഞെടുത്തത്.

രാജീവ്നാഥ്, എം.എഫ്.തോമസ് എൻ.പി. സജീഷ്, ഉഷ.എസ്.നായർ, താജ് ബഷീർ എന്നിവരടങ്ങുന്ന ജൂറിയാണ് തിരക്കഥാ മത്സരവിജയികളെ നിർണയിച്ചത്.

കോൺടാക്ട് പ്രസിഡന്റ് താജ് ബഷീർ ചടങ്ങിൽ അധ്യക്ഷനായിരുന്നു. ദൂരദർശൻ ഡയറക്ടർ ബൈജു ചന്ദ്രൻ മുഖ്യാതിഥിയായിരുന്നു. കോൺടാക്ട് സെക്രട്ടറി മുഹമ്മദ് ഷാ, എം.എഫ്. തോമസ്, വഞ്ചിയൂർ പ്രവീൺകുമാർ, ജോസഫ് ഗ്യാൻസിസ്, ഉഷ.റ്റി.റ്റി, റഹിം പനവൂർ, ശ്രീല ഇറമ്പിൽ, വിനീത് അനിൽ, ഗോപൻ പനവിള, ഷാജി തിരുമല, അനിൽ നെയ്യാറ്റിൻകര തുടങ്ങിയവർ സംസാരിച്ചു.

-റഹിം പനവൂർ







അഭിനന്ദനം അംഗീകാരം

ആരുടെയെങ്കിലും മേഘങ്ങളിൽ മഴവില്ലാകാൻ ശ്രമിക്കൂ – മായ ആഞ്ചലൂ

അഭിനന്ദനവും അംഗീകാരവും ആഗ്രഹിക്കുന്നവരാണ് മനുഷ്യരെല്ലാവരും തന്നെ. അംഗീകരിക്കപ്പെടുക എന്നുള്ളത് മനുഷ്യന്റെ അടിസ്ഥാന ആവശ്യങ്ങളിൽ ഒന്നു തന്നെയാണ്. അഭിനന്ദിക്കപ്പെടുന്ന നിമിഷങ്ങളാണ് ജീവിതത്തിന് യഥാർത്ഥ്യത്തിൽ സംതൃപ്തി തരുന്നത്. നമ്മൾ ചെയ്യുന്ന നല്ല കാര്യങ്ങളെ മറ്റുള്ളവർ അംഗീകരിക്കുന്നു എന്ന വസ്തുത എന്നും മനസിന് സന്തോഷം പകരുന്ന കാര്യമാണ്. അഭിനന്ദനങ്ങൾ ഏറ്റുവാങ്ങുന്ന വ്യക്തി എല്ലായ്പ്പോഴും പ്രതീക്ഷിക്കുന്നതിലും മെച്ചമായി കാര്യങ്ങൾ ചെയ്ത് തീർക്കുന്നു എന്നാണ് പറയാറ്. അഭിനന്ദനത്തിന്റെ ഒരോ വാക്കും അത് ഏറ്റു വാങ്ങുന്ന വ്യക്തിയുടെ ജീവിതത്തിൽ അസുലഭ നിമിഷങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു. 'ഏറ്റവും നല്ല വാക്കിനേക്കാൾ ശുഭകരമായി മറ്റൊന്നുമില്ല' എന്നാണല്ലോ മുഹമ്മദ് നബി പറഞ്ഞിരിക്കുന്നത്.

മഴത്തുള്ളി ചിപ്പിക്കുള്ളിൽ വീണാൽ മുത്തായി മാറുന്നതുപോലെ അഭിനന്ദനത്തിന്റെ വാക്കുകൾ സ്വീകർത്താവിന്റെ ജീവിതത്തിലും പ്രകടമായ മാറ്റങ്ങൾ കൊണ്ടു വരുന്നു. അഭിനന്ദനത്തെ വളരെ ലളിതമായ കാര്യമായി തോന്നുമെങ്കിലും അത് സൃഷ്ടിക്കുന്ന വൈകാരിക ഗുണങ്ങൾ എണ്ണമറ്റതാണ്. ബന്ധങ്ങൾ ഊഷ്മളമായി നിലനിർത്തുന്നതിൽ അഭിനന്ദനത്തിന്റെ പങ്ക് നിസ്തുലമാണ്. മനുഷ്യരെന്ന നിലയിൽ എല്ലാവരും മറ്റുള്ളവരുടെ ശ്രദ്ധ പിടിച്ചു പറ്റുവാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നവരാണ്. അഭിനന്ദനവും അംഗീകാരവും ഇല്ലാത്ത അവസ്ഥ ബന്ധങ്ങളിൽ നീരസത്തിനും നിരാശയ്ക്കും വഴി വയ്ക്കുന്നു. അഭിനന്ദനത്തിന് വേണ്ടി, അംഗീകാരത്തിന് വേണ്ടി ദാഹിക്കുന്ന ഒരു ഭൂരിപക്ഷത്തിന്റെ ഇടയിലാണ് നാം ജീവിക്കുന്നത്. 'അപ്പത്തിനുവേണ്ടി വിശക്കുന്നതിനേക്കാൾ സ്നേഹത്തിനും അഭിനന്ദനത്തിനും വേണ്ടി വിശക്കുന്നവരാണ് ലോകത്തിലധികവും' എന്നാണല്ലോ മദർ തെരേസ അഭിപ്രായപ്പെട്ടത്. അഭിനന്ദനം എപ്പോഴും വാക്കുകൾ കൊണ്ടാകണമെന്നില്ല, പ്രത്യേകിച്ച് മനുഷ്യബന്ധങ്ങളുടെ മേഖലയിൽ. ഒരു പുഞ്ചിരികൊണ്ടോ ഒരു നോട്ടം കൊണ്ടോ ഒരു തലോടലുകൊണ്ടോ ഒരു തലയാട്ടുകൊണ്ടോ നമുക്ക് അഭിനന്ദനത്തിന്റെ തരംഗങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുവാൻ സാധിക്കും. സുഹൃത്തുക്കളും കുടുംബാംഗങ്ങളും നമ്മോട് അവരുടെ നേട്ടങ്ങളെക്കുറിച്ചും ചിന്തകളെക്കുറിച്ചും വാചാലരാകുമ്പോൾ അവർ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ കേൾക്കാൻ സമയം ചിലവഴിക്കുന്നതും പൂർണ്ണ ശ്രദ്ധയോടെ അവ ശ്രവിക്കുന്നതും അഭിനന്ദിക്കുന്നതിനും അംഗീകരിക്കുന്നതിനുമുള്ള ബദൽ മാർഗങ്ങളാണ്. ഒരു മനുഷ്യന്റെ ബാല്യ-കൗമാര കാലഘട്ടത്തിൽ അഭിനന്ദനത്തിനും അംഗീകാരത്തിനുമുള്ള പ്രസക്തി വളരെയധികമാണ്. കുട്ടിയായിരിക്കുമ്പോൾ മുതൽ തന്നെ അഭിനന്ദനത്തിന്റെ പൂച്ചെണ്ടുകൾ ഏറ്റുവാങ്ങി വളരുന്ന വ്യക്തി വലിയ കാര്യങ്ങൾ ഏറ്റെടുക്കുന്നതായും പൂർത്തീകരിക്കുന്നതായും നമുക്ക് കാണുവാൻ സാധിക്കും. അഭിനന്ദനം എല്ലായ്പ്പോഴും കൂടുതൽ പരിശ്രമിക്കുവാനുള്ള ഊർജവും പ്രേരണയും നൽകുന്നു. അഭിനന്ദിക്കപ്പെടുന്ന വ്യക്തി തന്നെക്കുറിച്ച് നല്ലത് ചിന്തിക്കുകയും കാര്യങ്ങൾ കൂടുതൽ ക്രിയാത്മകതയോടെയും ഫലപ്രദമായും ചെയ്യുന്നതിന് പ്രേരിപ്പിക്കപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നു.



ഇന്ന് ലോകം നേരിടുന്ന ഒരു വലിയ പ്രതിസന്ധി അഭിനന്ദന രാഹിത്യം (Appreciation Deficit) ആണ്. അംഗീകാരം ലഭിക്കാതെ വേദനയിൽ ജീവിതം തള്ളി നീക്കുന്നവരെ ആത്മാർത്ഥമായി അംഗീകരിച്ചാൽ തന്നെ നമുക്ക് കൂടുതൽ മെച്ചമായ ഒരു ലോകം ലഭിക്കും എന്നത് തീർച്ചയാണ്. തൊഴിൽ മേഖലയിൽ അംഗീകാരത്തിനും അഭിനന്ദനത്തിനും നിർണ്ണായകമായ സ്ഥാനം തന്നെയുണ്ട്. അഭിനന്ദനം തൊഴിലാളികളെ കൂടുതൽ അധ്വാനികളാക്കി മാറ്റുന്നു. അഭിനന്ദനവും തൊഴിലിടങ്ങളിലെ സന്തോഷവും തമ്മിൽ വലിയ ബന്ധമുണ്ടെന്ന് തെളിയിക്കുന്ന നിരവധി പഠനങ്ങൾ തന്നെയുണ്ട്. താൻ ജോലിചെയ്യുന്ന സ്ഥാപനം തന്റെ സേവനങ്ങളെ വിലമതിക്കുന്നു എന്ന ചിന്ത തൊഴിലാളിക്ക് തൊഴിൽ സംതൃപ്തി പ്രദാനം ചെയ്യുന്നു. തൊഴിലാളികൾ സംതൃപ്തിയോടെ ജോലി ചെയ്യുമ്പോൾ ഉത്പാദനക്ഷമത വർദ്ധിക്കുകയും സേവനങ്ങൾ മെച്ചപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇത് സ്ഥാപനത്തിന്റെ വളർച്ചയ്ക്ക് മുതൽക്കൂട്ടായി മാറുന്നു. ഒരു സ്ഥാപത്തിൽ ജോലി ചെയ്യുന്ന ആളുകളെ പട്ടത്തോട് ഉപമിക്കുവാൻ സാധിക്കും. പട്ടം ഉയരത്തിലേക്ക് പറക്കണമെങ്കിൽ അതിനെ പറത്തുന്ന ആളിലേക്ക് അടുപ്പിക്കുവാൻ ശ്രമിക്കണം. അപ്പോൾ അത് കൂടുതൽ ഉയരത്തിലേക്ക് പറക്കുന്നു. സ്ഥാപനങ്ങൾ അഭിവൃദ്ധി പ്രാപിക്കണമെങ്കിൽ അവിടെ ജോലി ചെയ്യുന്ന ആളുകളെ അഭിനന്ദനങ്ങൾകൊണ്ടും അംഗീകാരംകൊണ്ടും സ്ഥാപനത്തോട് അടുപ്പിക്കുവാൻ ശ്രമിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

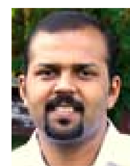
മറ്റുള്ളവരെ അഭിനന്ദിക്കുമ്പോൾ നാം നിരവധി കാര്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അഭിനന്ദനം ഒരിക്കലും മുഖസ്തുതി ആകരുത് എന്നതാണ് ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ടത്. കപടമായ അഭിനന്ദനം സമയനഷ്ടം വരുത്തിവയ്ക്കുന്നു. ശ്രദ്ധേയമായ നേട്ടങ്ങളെയാവണം നാം അംഗീകരിക്കുന്നത്.

അഭിനന്ദനം ഏറ്റുവാങ്ങുന്ന വ്യക്തികൾക്കു മാത്രമല്ല അഭിനന്ദനം കൊണ്ട് പ്രയോജനം ഉണ്ടാകുന്നത് മറിച്ച് കൊടുക്കുന്ന വ്യക്തിക്ക് കൂടിയാണ്. 'അഭിനന്ദനത്തിലൂടെ മറ്റുള്ളവരുടെ ശ്രേഷ്ഠതയും വിജയവും നമ്മുടെ സ്വന്തമായി തീരുന്നു' എന്നാണ് തത്വചിന്തകനായ വോൾട്ടയർ നിരീക്ഷിച്ചിരിക്കുന്നത്. അഭിനന്ദനം നമ്മുടെ സൗഹൃദങ്ങളെയും ബന്ധങ്ങളെയും കൂടുതൽ ഊഷ്മളമാക്കുന്നു. ഒന്ന് ചിന്തിച്ചു നോക്കൂ നമ്മൾ കൂടുതൽ ഇഷ്ടപ്പെടുന്ന വ്യക്തികൾ നമുക്ക് ഏതെങ്കിലും തരത്തിലുള്ള അഭിനന്ദനമോ അംഗീകാരമോ തന്നിട്ടുള്ളവരായിരിക്കാം. അഭിനന്ദനം എല്ലായ്പ്പോഴും വൈകാരിക പക്വത കൈവരിക്കുന്നതിനും മാനസിക പാകത ആർജിക്കുന്നതിനും സഹായിക്കുന്നു. മറ്റുള്ളവരെ അംഗീകരിക്കാൻ മടിയില്ലാത്ത ആളിന് മാത്രമേ അംഗീകാരവും അഭിനന്ദനവും തിരിച്ചും ലഭിക്കുകയുള്ളൂ.'ലോകം ഒരു കണ്ണാടിപോലെയാണ്. നിങ്ങൾ ചിരിച്ചാൽ കണ്ണാടിയിൽ കാണുന്ന രൂപവും ചിരിക്കും. നിങ്ങൾ മുഖം കറുപ്പിച്ചാൽ കണ്ണാടിയിൽ കാണുന്നതും കറുത്തമുഖമായിരിക്കും. എത്ര നല്ലത് മറ്റുള്ളവർക്ക് കൊടുക്കുന്നുവോ അതിലും നല്ലത് നിങ്ങൾക്ക് അവരിൽ നിന്ന് കിട്ടും' എന്നാണ് കെ.പി.കേശവമേനോൻ നാം മുന്നോട്ട് എന്ന പുസ്തകത്തിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്നത്.

മറ്റുള്ളവരെ അഭിനന്ദിക്കുമ്പോൾ നാം നിരവധി കാര്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അഭിനന്ദനം ഒരിക്കലും മുഖസ്തുതി ആകരുത് എന്നതാണ് ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ടത്. കപടമായ അഭിനന്ദനം സമയനഷ്ടം വരുത്തിവയ്ക്കുന്നു. ശ്രദ്ധേയമായ നേട്ടങ്ങളെയാവണം നാം അംഗീകരിക്കുന്നത്. എന്തിനേയും ഏതിനേയും അഭിനന്ദിച്ചാൽ പ്രശംസാവചനങ്ങൾ അർത്ഥരഹിതങ്ങളായി മാറും. ആരെയെങ്കിലും ആത്മാർത്ഥമായി അഭിനന്ദിക്കുവാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നുവെങ്കിൽ ആ വ്യക്തിയുടെ കണ്ണിൽ നോക്കി പേരെടുത്തു പറഞ്ഞ് തന്നെ നാം അദ്ദേഹത്തെ അഭിനന്ദിക്കണം.'പൊള്ളയായ ആയിരം വാക്കുകളേക്കാൾ മെച്ചം സമാധാനം കൊണ്ടുവരുന്ന ഒരു വാക്കാണ്' എന്നാണല്ലോ ശ്രീബുദ്ധൻ ഉദ്ബോധിപ്പിച്ചത്.

'മുന്നൂറ് കോടിയാളുകൾ വിശന്ന വയറുമായി നിദ്രയെ പ്രാപിക്കുമ്പോൾ അംഗീകാരത്തിനുവേണ്ടി ദാഹിക്കുന്ന മനസ്സുമായി നിദ്രയെ പുൽകുന്നവർ അതിലേറെയാണ്' എന്നാണ് എഴുത്തുകാരനും വാഗ്മിയുമായ റോബർട്ട് കാവെറ്റ് അഭിപ്രായപ്പെട്ടിരിക്കുന്നത്. സ്വയം അഭിനന്ദിക്കുകയും അംഗീകരിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതിന്റെ പ്രാധാന്യത്തിലേക്കാണ് അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഈ പ്രസ്താവന വിരൽ ചൂണ്ടുന്നത്. ആരും അഭിനന്ദിച്ചില്ലെങ്കിലും മുമ്പോട്ട് കുതിക്കുന്നതിന് സ്വയം അഭിനന്ദനം ഊർജം പകരും.

'മനുഷ്യസ്വഭാവത്തിന്റെ ഏറ്റവും ആഴത്തിലുള്ള തത്വം അഭിനന്ദിക്കപ്പെടുവാനുള്ള അദമ്യമായ ആഗ്രഹമാണ്' എന്നാണ് അമേരിക്കൻ തത്വചിന്തകനും മനശാസ്ത്രജ്ഞനുമായ വില്യം ജെയിംസ് ഓർമ്മിപ്പിക്കുന്നത്. ഇത്തരം ആഗ്രഹങ്ങളെ സഫലീകരിക്കുന്നത് വഴി ബന്ധങ്ങളെ കുടുതൽ ഊഷ്മളമാക്കാനും ലോകം കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്താനും സാധിക്കട്ടെ. നന്മയുടെ വേരുകൾ വളരുന്നത് നന്മയെ അഭിനന്ദിക്കുന്ന മണ്ണിലാണെന്ന് നമുക്ക് മറക്കാതിരിക്കാം. മറ്റുള്ളവരുടെ നേട്ടങ്ങളിൽ ആത്മാർത്ഥമായി സന്തോഷിക്കുകയും അവയെ അംഗീകരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നവരായി മാറാൻ നമുക്ക് പരിശ്രമിക്കാം. ●



അരുൺ ജോർജ്ജ് മാമ്പ്ര

അസിസ്റ്റന്റ് പ്രൊഫസർ
ഭാരത് മാതാ കോളേജ് ഓഫ് കൊമേഴ്സ് & ആർട്സ്, ആലുവ
mail id: arunmampra@gmail.com

പുസ്തക പരിചയം

ADVERTISING & PROMOTIOIN

by George E. Belch & Michael A. Belch



To effectively plan, implement, and evaluate Integrated Marketing Communications (IMC) programs, one must understand the overall marketing process, consumer behavior, and communications theory. Belch/Belch's Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective draws from the authors' extensive research in advertising, consumer behavior, communications, marketing, sales promotion, and other fields to give students a basis for understanding the marketing communications process, how it influences consumer decision making, and how to develop promotional strategies. In addition to thorough coverage of advertising, Belch's eleventh edition has chapters on sales promotion, direct marketing, the Internet including social media and mobile marketing, support media such as outdoor advertising, product placement and integration, and publicity/public relations, with emphasis on the integration of advertising with other promotional-mix elements and the need to understand their role and overall contribution.

ശേഷം പത്ര വിശേഷം

വിസ്മയങ്ങൾ വേണ്ടുവോളം ഒരുക്കിയ പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളുടെ വിടവാങ്ങലുകൾ! പത്രലോകത്തെ ഒളിയമ്പുകൾ! പത്രസ്ഥാപനങ്ങളിലെ ഇടനാഴികളിൽ രൂപം കൊണ്ട കൊടുങ്കാറ്റുകൾ! കടലാസ് യുദ്ധങ്ങൾ! ഉഗ്രപ്രതാപികളായ പത്രാധിപന്മാരുടെ വീരകഥകൾ, കുതികാൽ വെട്ടൽ, പിടിച്ചടക്കൽ, പകപോക്കൽ എല്ലാം അനാവരണം ചെയ്യുന്ന പരമ്പര.



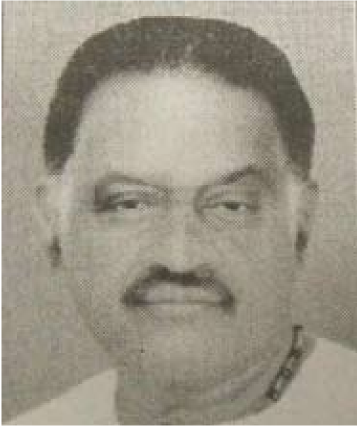
'പ്രതിഭ'യെ ധൂർത്തടിച്ച എഴുത്തുകാരൻ

എഴുത്തുപോലെ തന്നെ വൈക്കത്തിന്റെ വാക്കുകൾക്ക്, പ്രസംഗത്തിന് മാസ്മര ശക്തിയുണ്ടായിരുന്നു.വാക്കുകളുടെ അനർഗള പ്രവാഹത്തിനിടെ വിശ്വസാഹിത്യത്തിലേയും ഭാരതീയ പുരാണേതിഹാസങ്ങളിലേയും കഥാപാത്രങ്ങളിലൂടെ തന്റെ ആശയങ്ങൾ കേൾവിക്കാരിൽ എത്തിക്കാൻ അദ്ദേഹത്തിന് അനിതരസാധാരണമായ പാടവമുണ്ടായിരുന്നു.

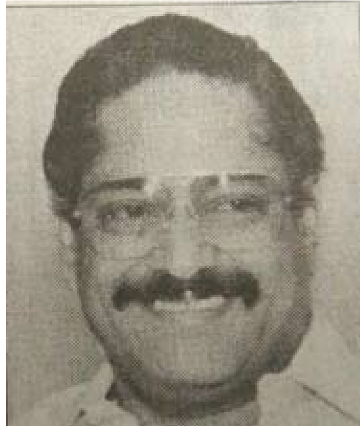
വൈക്കം ചന്ദ്രശേഖരൻ നായർ. ഒരു സവിശേഷ കാലഘട്ടത്തിലെ പ്രഗത്ഭനായ പത്രാധിപരും സാഹിത്യകാരനും പ്രസംഗകനുമൊക്കയായിരുന്ന മനുഷ്യൻ. വേണ്ടതിലേറെയുണ്ടായിരുന്ന 'പ്രതിഭ'യെ ധൂർത്തടിച്ച എഴുത്തുകാരൻ എന്നാണ് എസ്.ജയചന്ദ്രൻ നായർ ഇദ്ദേഹത്തെ വിശേഷിപ്പിച്ചിട്ടുള്ളത്. എഴുതിയതൊക്കെ അതിമനോഹരം. നാടകവും കവിതയും നോവലും എന്നുവേണ്ട കൈവയ്ക്കാത്ത മേഖലകളില്ല. ചിത്രം വരച്ചു, പാട്ടു പാടി, കഥാപ്രസംഗം നടത്തി. കേരളക്കരയിൽ അങ്ങോളമിങ്ങോളം ഓടിനടന്ന് പ്രസംഗിച്ചു. തിരക്കഥകളെഴുതി, അത്യാവശ്യത്തിന് അഭിനയിക്കുകകൂടി ചെയ്തു.

ഞാൻ അദ്ദേഹത്തെ ആദ്യമായി കാണുന്നത് കരുനാഗപ്പള്ളിയിൽ കേരള കാർട്ടൂൺ അക്കാദമിയുടെ ആഭ്യമുഖ്യത്തിൽ നടത്തിയ ഒരു കാർട്ടൂൺ ക്യാമ്പിൽ വച്ച് 1987 ജൂൺ 13 ന്.

വെളുത്തു നരച്ചു തുടങ്ങിയ തലമുടി കഴുത്തറ്റം വരെ വളർന്നിരിക്കുന്നു. പ്രസരിപ്പാർന്ന ശാന്തമായ മുഖം. ക്യാമ്പിന്റെ ഉത്ഘാടന ചടങ്ങിൽ പങ്കെടുത്തുകൊണ്ട് വൈക്കം ചന്ദ്രശേഖരൻ നായർ കാർട്ടൂണിന്റെ ബഹുമുഖമായ സാദ്ധ്യതകളെക്കുറിച്ചും രാഷ്ട്രീയ സാമൂഹ്യരംഗങ്ങളുടെ സംശുദ്ധിക്കായി കാർട്ടൂണിസ്റ്റുകൾ ചെയ്യുന്ന സേവനങ്ങളെക്കുറിച്ചും രസകരമായി രണ്ടുരണ്ടര മണിക്കൂർ നേരം അദ്ദേഹം പ്രസംഗിച്ചു.



മണർകാട് പാപ്പൻ



സി.ചെറിയാൻ



വൈക്കം ചന്ദ്രശേഖരൻ നായരും കാക്കനാടനും

എഴുത്തുപോലെതന്നെ വൈക്കത്തിന്റെ വാക്കുകൾക്ക്, പ്രസംഗത്തിന് മാസ്മരശക്തിയുണ്ടായിരുന്നു. വാക്കുകളുടെ അനർഗള പ്രവാഹത്തിനിടെ വിശ്വസാഹിത്യത്തിലേയും ഭാരതീയ പുരാണേതിഹാസങ്ങളിലേയും കഥാപാത്രങ്ങളിലൂടെ തന്റെ ആശയങ്ങൾ കേൾവിക്കാരിൽ എത്തിക്കാൻ അദ്ദേഹത്തിന് അനിതരസാധാരണമായ പാടവമുണ്ടായിരുന്നു.

കോളേജുകളിലും സ്കൂളുകളിലും പ്രസംഗിക്കാൻ എത്തുമ്പോൾ അവിടത്തെ വിദ്യാർത്ഥികളുടെ മനസ്സ് പഠിച്ച് അതിന് അനുസരിച്ചുള്ള പ്രസംഗം നടത്തി കൈയ്യടി വാങ്ങിയിരുന്നുവെന്ന് കാർട്ടൂണിസ്റ്റ് സുകുമാർ എന്നോട് പറയുകയുണ്ടായി. അന്നുമുതൽ വൈക്കം ചന്ദ്രശേഖരൻ നായർ സാറിനോട് എന്തെന്നില്ലാത്ത ഒരു ആദരവ് എന്നിലുണ്ടായി. അതിനുശേഷം സാറുമായി ഞാൻ വളരെ അടുത്തു. പിന്നീട് അദ്ദേഹത്തിന്റെ മകൻ ഗൗരിദാസൻ നായർ എന്റെ അടുത്ത സുഹൃത്തായി മാറി.

ആകാശത്തിനു കീഴെയുള്ള എന്തിനേക്കുറിച്ചും അദ്ദേഹത്തിന് നല്ല അറിവുണ്ടായിരുന്നു. എന്റെ സംശയങ്ങൾ ഞാൻ പലവട്ടം ഫോണിലൂടെ ചോദിച്ചിട്ടുണ്ട് അതിന് കൃത്യമായ ഉത്തരം സന്തോഷത്തോടെ അദ്ദേഹം പറയുമായിരുന്നു.

ഒരു കാലത്ത് മലയാളക്കരയിലെ ശക്തരായിരുന്ന കേശവദേവും ജോസഫ് മുണ്ടശ്ശേരിയും തകഴി ശിവശങ്കരപ്പിള്ളയും ഉറൂബും എല്ലാം ജീവിച്ചിരുന്ന കാലത്ത് അവരോടൊപ്പം തിരുവനന്തപുരത്തെ പലവേദികളിലും വൈക്കം ചന്ദ്രശേഖരൻ നായർ നിറഞ്ഞുനിന്നിരുന്നു.

ജനയുഗം ആഴ്ചപ്പതിപ്പിന്റെ തുടക്കം മുതൽ അതായത് അതിന്റെ പേറ്റുനോവനുഭവിച്ചവരിൽ ശ്രദ്ധേയനായിരുന്നു വൈക്കം. ജനയുഗം ഓഫീസിനു മുന്നിൽ കടപ്പാക്കടയിലായിരുന്നു അന്ന് താമസം. ജനയുഗത്തിന് ഉൾക്കാമ്പുണ്ടാക്കുന്നതിനായി കാമ്പിശേരി കരുണാകരനോടൊപ്പം പല രാത്രികൾ പകലാക്കി പണിയെടുത്തിരുന്നു വൈക്കം. ആഴ്ചപ്പതിപ്പിന്റെ മുഖകാന്തിയും ആത്മീയ സൗന്ദര്യവും മെച്ചപ്പെടുത്താൻ എന്തു ചെയ്യാനും അദ്ദേഹത്തിന് മടിയുണ്ടായിരുന്നില്ലത്രെ. എപ്പോഴും ആ തല നിറയെ പലതരത്തിലുള്ള വിജ്ഞാനത്തുണ്ടുകൾ തിങ്ങിനിറഞ്ഞിരുന്നു. ആർക്കും വായിച്ച് മനസ്സിലാക്കാവുന്ന തരത്തിൽ അവയെ പരുവപ്പെടുത്തിയെടുക്കുന്നതിലെ അസാമാന്യ മികവ് ഒന്നു വേറെതന്നെയായിരുന്നു.

ഏതു വിഷയവും അദ്ദേഹത്തിന് വഴങ്ങുമായിരുന്നു. ബിഥോവനും ഗെയ്ഥേും ഭരതനും ആനന്ദവർദ്ധനനും അദ്ദേഹത്തിന്റെ ആത്മസ്നേഹിതന്മാരായിരുന്നുവെന്ന് അല്പം തമാശയോടെ പലരും പറഞ്ഞിരുന്നു. ഇതിനിടയിൽ സിനിമയിൽ ഭ്രമം കയറി അതിന്റെ പിന്നാലെ അലയാൻ തുടങ്ങി. ഓഫീസിൽ കൃത്യമായി എത്താതായി. അങ്ങനെ ജനയുഗത്തിൽ നിന്നും ഒഴിയുന്നതോടെയാണ് അദ്ദേഹം സ്വന്തം മണ്ണിൽ പ്രവാസിയാകുന്നത്. പിന്നെയാണ് ആർ.കൃഷ്ണസ്വാമി റെഡ്യാർ കുങ്കുമം ഗ്രൂപ്പിലേക്ക് വൈക്കത്തെ ക്ഷണിക്കുന്നത്. കുങ്കുമം, കേരളശബ്ദം ഓഫീസുകളിൽ തന്റെ സർഗ്ഗ വാസനകൾ വാരിയൊഴുക്കി. ഒപ്പം പ്രസംഗ വേദികളിലും സജീവമായി.

അക്കാലങ്ങളിൽ ഇടതുപക്ഷ തീവ്രതയും വലതുപക്ഷപാതവുമെല്ലാം കൊടികുത്തി വാണ കാലത്ത് വൈക്കം തികഞ്ഞ നിഷ്പക്ഷത പുലർത്തിയിരുന്നു. അതുകൊണ്ടു തന്നെ അദ്ദേഹത്തിന്റെ പ്രസംഗങ്ങളും വാദമുഖങ്ങളും ഒട്ടേറെ ശ്രദ്ധിക്കപ്പെട്ടു. പിന്നീട് കുങ്കുമം, കേരള ശബ്ദം ഓഫീസുകൾ പടിഞ്ഞാറെകോട്ടയ്ക്ക് സമീപത്തുള്ള എയർപോർട്ട് റോഡിൽ പ്രവർത്തിക്കാൻ തുടങ്ങിയതോടെ വൈക്കം കുറെക്കാലത്തേക്ക് തിരുവനന്തപുരം വാസിയായി. അക്കാലത്ത് തിരുവനന്തപുരത്തിന്റെ ചരിത്രം പഠിക്കുന്നതിനും വസ്തുനിഷ്ഠമായ രേഖകളുടെ സഹായത്തോടെ ചരിത്ര നോവലുകൾ എഴുതുന്നതിനും അദ്ദേഹം താല്പര്യം കാണിച്ചു. കുങ്കുമം പത്രാധിപരുടെ ഓഫീസ് മിക്ക സായാഹ്നങ്ങളിലും സാഹിത്യ-ചരിത്ര വേദികളായി മാറാറുണ്ടായിരുന്നു. കേരളശബ്ദത്തിന്റെ പത്രാധിപർ കെ.എസ്. ചന്ദ്രനും കുങ്കുമം പത്രാധിപസമിതി അംഗങ്ങളായ എസ്.രാമകൃഷ്ണനും കെ.ആനന്ദക്കുറുപ്പും കേരളശബ്ദം മാനേജർ എം.എൻ. രാമചന്ദ്രൻ നായർ (എൻ.ഗോവിന്ദൻ



നായരുടെ സഹോദരൻ) തുടങ്ങിയവരും ചർച്ചയിൽ പങ്കെടുത്തിരുന്നു. മലയാറ്റൂർ രാമകൃഷ്ണൻ, പി.പത്മരാജൻ തുടങ്ങിയവരുൾപ്പെടെ എത്രയോ സാഹിത്യകാരന്മാർ ആ സദസ്സിൽ പങ്കുകൊണ്ടിരിക്കുന്നു. കൃഷ്ണസ്വാമി റെഡ്യാർ കൂടെയുള്ള ദിവസങ്ങളിൽ സദസ് രാവേറെ ചെല്ലും വരെ നീളാറുണ്ടായിരുന്നു.

തിരുവനന്തപുരത്ത് പ്രസ് ക്ലബ്ബ് സെക്രട്ടറിയായും പ്രസിഡന്റായും വൈക്കം ചന്ദ്രശേഖരൻ നായർ പ്രവർത്തിച്ചിട്ടുണ്ട്. പിന്നീട് മാധ്യമ രംഗത്തേക്ക് കടന്നു വന്ന പലരേയും കൈപിടിച്ചുയർത്താൻ അദ്ദേഹം ശ്രദ്ധിച്ചിട്ടുണ്ട്.

അങ്ങനെയിരിക്കെ ഒരു ദിവസം കുങ്കുമത്തിന്റെ ഓഫീസിൽ രണ്ടുപേർ വൈക്കത്തെ കാണാനെത്തി. ചെമ്മീൻ എന്ന പ്രസിദ്ധ മറൈൻ എക്സ്പോർട്ട് കമ്പനി ഉടമയും പി.സി.അലക്സാണ്ടറുടെ സഹോദരനുമായ സി.ചെറിയാൻ അഥവാ ചെമ്മീൻ ചെറിയാനും പ്രമുഖ അബ്കാരി കോൺട്രാക്ടറായിരുന്ന പാലായിലെ മണർകാട് പാപ്പനും. രണ്ടുപേരും ഉറ്റ സ്നേഹിതർ. ബിസിനസ് പങ്കാളികൾ. അവർക്ക് മലയാളത്തിൽ മികച്ചൊരു പ്രസിദ്ധീകരണം തുടങ്ങണം. അതിന്റെ മുഖ്യപത്രാധിപരായി വൈക്കം ചന്ദ്രശേഖരൻ നായർ ഉണ്ടാകണം. ആവശ്യം വൈക്കത്തെ ഏറെ സന്തോഷിപ്പിച്ചു. തുടർന്നുള്ള വ്യവസ്ഥകൾ കേട്ടതോടെ വൈക്കം ആവേശത്തിലായി. മികച്ച ശമ്പളം, യാത്ര ചെയ്യാൻ കാർ, താമസിക്കാൻ വീട്. എല്ലാം വൈക്കത്തിന്റെ പേരിൽ തന്നെ. എഡിറ്റോറിയൽ കാര്യങ്ങളിൽ ഉടമസ്ഥർ ഒരിയ്ക്കലും കൈകടത്തുകയില്ല. മുഖ്യപത്രാധിപർക്ക് എല്ലാവിധ സ്വാതന്ത്ര്യവും ഉള്ള ഒരു പ്രസിദ്ധീകരണം അത് വൈക്കത്തിന്റെ ചിരകാല സ്വപ്നമായിരുന്നു. അതോടെ വൈക്കം കുങ്കുമത്തിൽ നിന്ന് പിരിഞ്ഞു.

വൈക്കം കൃഷ്ണസ്വാമി റെഡ്യാരോട് വിട പറഞ്ഞ നാളുകളിൽ, പാലായിലെ പാപ്പന്റെ വസതിയിൽ പുതിയ പ്രസിദ്ധീകരണത്തെ മുളയിലെ നുള്ളാനുള്ള ചില നീക്കങ്ങൾ നടക്കുകയുണ്ടായി. അതിനു കാരണക്കാരൻ മണർകാട് പാപ്പനുമായി കടുത്ത ആത്മബന്ധമുള്ള പോലീസ് ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റിലെ ഒരു ഉന്നതനായിരുന്നു. വൈക്കത്തിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ തുടങ്ങാൻ പോകുന്ന പ്രസിദ്ധീകരണത്തെക്കുറിച്ച് മണർകാട് പാപ്പൻ വിവരിച്ചു പറഞ്ഞു. അപ്പോഴാണ് പാപ്പനോട് ആ പോലീസ് ഓഫീസർ തറപ്പിച്ച് പറഞ്ഞത്. ഇനി സാംസ്കാരിക പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങൾക്കൊന്നും ഒട്ടും സ്കോപ്പില്ലെന്ന് പണം ഇറക്കിയിട്ടില്ലെങ്കിൽ പാപ്പൻ ചേട്ടൻ എങ്ങെനെയെങ്കിലും തലയൂരാൻ നോക്ക്.

വൈക്കം കുങ്കുമം ഉപേക്ഷിച്ച് ആഘോഷപൂർവ്വം കൊച്ചിയിലെത്തുമ്പോഴാണ് ചെറിയാൻ അല്പം മടിയോടെ ഇക്കാര്യം പറയുന്നത്. പ്രസിദ്ധീകരണം തൽക്കാലം തുടങ്ങാൻ കഴിയില്ല. കുങ്കുമത്തിലെ തന്റെ പണി കളഞ്ഞ നിലയ്ക്ക് എങ്ങനേയും ഒരു പ്രസിദ്ധീകരണം തുടങ്ങിയേ പറ്റൂ. അങ്ങിനെ തലപുകച്ചു കഴിഞ്ഞപ്പോൾ രസികനൊരു വഴി തെളിഞ്ഞു വന്നു.

വൈക്കം നേരെ കേരള കൗമുദിയുടെ ഓഫീസിലെത്തി. പത്രാധിപർ കെ. സുകുമാരനെ കണ്ട് ചെറിയൊരു സഹായം അഭ്യർത്ഥിച്ചു. ഒരു പരസ്യം കൊടുക്കണം. വൈക്കം ചന്ദ്രശേഖരൻ നായർ നേരിട്ട് വന്ന് ഒരാവശ്യം പറഞ്ഞാൽ അതു തള്ളിക്കളയാൻ ആർക്കാണ് കഴിയുക. സുകുമാരൻ സന്തോഷത്തോടെ സമ്മതം അറിയിച്ചു. മാത്രമല്ല പരസ്യത്തിന്റെ പണവും വേണ്ടെന്നു പറഞ്ഞു. ഇതേ ആവശ്യം പറഞ്ഞ് ഇന്ത്യൻ എക്സ്പ്രസ്, ഹിന്ദു എന്നീ പത്രങ്ങളേയും സമീപിച്ചു. അവരാരും ഉപേക്ഷ പറഞ്ഞില്ല. പിറ്റേന്നു തന്നെ ഈ ന്യൂസ്പേപ്പറുകളിൽ പരസ്യം അച്ചടിച്ചു വരുകയും ചെയ്തു.

മലയാള പത്രപ്രവർത്തന ചരിത്രത്തിൽ ചരിത്രം കുറിയ്ക്കാൻ ഇതാ ഒരു പുതിയ വാരിക മേയ് ഒന്നിന് പുറത്തിറങ്ങുന്നു.

ചിത്രകാർത്തികയ്ക്കായി കാത്തിരിക്കുക.

ചീഫ് എഡിറ്റർ: വൈക്കം ചന്ദ്രശേഖരൻ നായർ

മാനേജിംഗ് എഡിറ്റർ: സി. ചെറിയാൻ

ഏജൻസികൾക്ക് അപേക്ഷിക്കേണ്ട വിലാസം: ചെമ്മീൻ ചെറിയാന്റെ ഫോർട്ടു കൊച്ചിയിലെ ഓഫീസ് അഡ്രസ് തന്നെ.

പരസ്യം കണ്ട ചെറിയാൻ നെഞ്ചത്ത് കൈ വച്ചുപോയി. അല്പം അങ്കലാപ്പോടെയാണെങ്കിലും ചിത്രകാർത്തിക ഇനി തുടങ്ങുക തന്നെ! അല്ലാതെ മറ്റ് മാർഗ്ഗമില്ലായിരുന്നു എന്നതാണ് സത്യം. ചിത്രകാർത്തിക ആദ്യമായി അച്ചടിച്ചത് തലസ്ഥാന നഗരിയായ തിരുവനന്തപുരത്തു നിന്നായിരുന്നു.

അവിടെ കെ.വി.എസ്. ഇളയത് പ്രസിദ്ധീകരിച്ചിരുന്ന 'കേരളദേശം' എന്ന പ്രസിദ്ധീകരണത്തിന്റെ പ്രസ്സിൽ നിന്ന്. കേരളദേശം അപ്പോൾ ഏതാണ്ട് നിലച്ചമട്ടായിരുന്നു. ചിത്രകാർത്തികയ്ക്ക് തുടക്കം മുതലേ വായനക്കാരിൽ നിന്ന് നല്ല സ്വീകരണമായിരുന്നു. ഏറെ താമസിയാതെ ഫോർട്ടുകൊച്ചിയിൽ കൽവത്തിയിൽ ആസ്പിൻവാൾ ബിൽഡിംഗിൽ (അതായത് ഇപ്പോൾ ബിനാലെ നടക്കുന്ന ഇടം) സ്വന്തം സ്ഥലമെടുത്തു. അവിടെ അടുത്തു തന്നെയായിരുന്നു ഇന്ത്യൻ എക്സ്പ്രസിന്റെ ഓഫീസും സ്ഥിതി ചെയ്തിരുന്നത്. അന്ന് ഇന്ത്യൻ എക്സ്പ്രസിൽ പത്രപ്രവർത്തകനായി ഉണ്ടായിരുന്ന സെബാസ്റ്റ്യൻപോൾ ചിത്രകാർത്തികയ്ക്ക് ഒരു മുതൽക്കൂട്ടായിരുന്നു. മലയാളത്തിൽ അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഏറ്റവും മികച്ച ലേഖനങ്ങൾ വന്നിട്ടുള്ളത് ഏറെയും ചിത്രകാർത്തികയിലുമായിരുന്നു.

1976 സെപ്തംബർ 10-ാം തീയതിയാണ് മാവോ സെതുങ്ങ് മരിച്ചത്. ആ അവസരത്തിൽ മാവോയേക്കുറിച്ച് സെബാസ്റ്റ്യൻ പോൾ ചിത്രകാർത്തികയിൽ എഴുതിയ അതിമനോഹരമായ അനുസ്മരണ ലേഖനം - അത് വായിച്ചവരാരും മറക്കാനിടയില്ല.

കുട്ടികളുടെ ലോകത്ത് ഏറെ ശ്രദ്ധ നേടിയ വ്യക്തിയായിരുന്നല്ലോ എൻ.എം.മോഹൻ. പാലായിൽ അരുണാപുരത്ത് ജനിച്ച് ഡിഗ്രിപാസായശേഷം കോട്ടയത്ത് പൗരദ്ധ്വനിയിൽ ട്രെയിനിയായി ചേർന്നു. അവിടെ നിന്നാണ് കക്ഷി ചിത്രകാർത്തികയിൽ എത്തുന്നത്. അവിടെ സഹപത്രാധിപരായി വൈക്കം ചന്ദ്രശേഖരൻ നായരിൽ നിന്ന് പണി പഠിച്ചെടുത്തു. തീർന്നില്ല. അദ്ദേഹത്തിന്റെ മകൾ ലതയെ വിവാഹം ചെയ്തു. എഡിറ്ററുടെ സ്ഥാനത്ത് കെ.ടി.മുഹമ്മദിന്റെ പേരുമാത്രമേ ഉണ്ടായിരുന്നുള്ളൂ. ഏറെ കാര്യങ്ങളും വൈക്കത്തിന്റെ നിർദ്ദേശപ്രകാരം ചെയ്തിരുന്നത് മോഹനായിരുന്നു. ഒപ്പം രക്നാകരൻ എന്ന ചെറുപ്പക്കാരനുമുണ്ടായിരുന്നു. അടിയന്തിരാവസ്ഥ പ്രഖ്യാപിച്ച നാളുകളിൽ ഒരു ടെലിഗ്രാം ചിത്രകാർത്തികയിൽ എത്തി മോഹൻ ആണ് പൊട്ടിച്ച് വായിച്ചത്. 'കവിത പ്രസിദ്ധീകരിക്കരുതേ' എന്ന അഭ്യർത്ഥനയായിരുന്നു. ഭരണകൂടത്തിന്റെ ക്രൂരതകളെക്കുറിച്ചുള്ളതായിരുന്നു കവിത. ചിത്രകാർത്തികയിൽ അത് പ്രസിദ്ധീകരിച്ചില്ല. എന്നാൽ അടിയന്തിരാവസ്ഥയ്ക്കുശേഷം 'അടിയന്താരവസ്ഥ കവിതകൾ' എന്ന പേരിൽ ഒരു പുസ്തകം ഇറങ്ങി. അതിൽ ചിത്രകാർത്തിക പ്രസിദ്ധീകരിയ്ക്കാതിരുന്ന കവിതയും ഉണ്ടായിരുന്നു. പുസ്തകത്തിന്റെ രചയിതാവ് സച്ചിദാനന്ദൻ.

മലയാള പ്രസിദ്ധീകരണരംഗത്ത് ഒട്ടേറെ ശ്രദ്ധേയമായ മാറ്റം കൊണ്ടുവന്നു വൈക്കത്തിന്റെ ചിത്രകാർത്തിക. ആഴ്ചയിലെ ശ്രദ്ധേയനായൊരു വ്യക്തി എന്ന സങ്കൽപത്തിൽ അദ്ദേഹം തുടങ്ങിയ പംക്തിയുടെ ചുവടുപിടിച്ച് ഇന്നും പല പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളും അത്തരത്തിലുള്ളവ തുടരുന്നു. പ്രസിദ്ധനായ കാർട്ടൂണിസ്റ്റ് യേശുദാസനെക്കൊണ്ടായിരുന്നു അതിന് വ്യക്തികളുടെ കാരിക്കേച്ചർ വരപ്പിച്ചിരുന്നത്. ഇതു കൂടാതെ ആഴ്ചക്കുറിപ്പുകൾ എന്ന പേരിൽ ഒരു ഫുൾപേജ് കാർട്ടൂണും യേശുദാസന്റെ വകയായി ഉണ്ടായിരുന്നു. ചിത്രകാർത്തിക എന്ന ശീർഷകം രൂപകല്പന ചെയ്തത്. വൈക്കത്തിന്റെ പ്രിയപ്പെട്ട ആർട്ടിസ്റ്റ് ഗോപാലനാണ്. കേരള ശബ്ദം, കുങ്കുമം, മലയാള നാട് എന്നിവയുടേയും രൂപകല്പന കക്ഷിയുടേതു തന്നെ ആയിരുന്നു.

അറുപതുകളിൽ ബംഗാളി നോവലിസ്റ്റ് ബിമൽമിത്രയുടെ 'വിലയ്ക്കു വാങ്ങാം' എന്ന പ്രശസ്തമായ നോവലിനുവേണ്ടി ചിത്രങ്ങൾ വരയ്ക്കാൻ ചിത്രകാരൻ കൂടിയായ വൈക്കം കണ്ടെത്തിയ കലാകാരനായിരുന്നു ആർട്ടിസ്റ്റ് ഗോപാലൻ. എന്നാൽ പിന്നീടങ്ങോട്ട് ചിത്രകാർത്തികയിലെ ഒട്ടുമിക്ക കഥകൾക്കും നോവലുകൾക്കും ടൈറ്റിലെഴുതിയതും ചിത്രീകരണം നടത്തിയിരുന്നതും അനുഗ്രഹീത കലാകാരനായ ദിവാകരനായിരുന്നു. തിരുവനന്തപുരം ആയുർവേദ കോളേജിൽ റിസേർച്ച് വിഭാഗത്തിൽ ആർട്ടിസ്റ്റായിരുന്നു ദിവാകരൻ. ഔദ്യോഗിക ജോലിയ്ക്കിടയിൽ തന്നെയായിരുന്നു അദ്ദേഹം പ്രത്യേക അനുമതി വാങ്ങി വാരികകളിൽ വരച്ചിരുന്നത്. കുങ്കുമത്തിന്റെ പത്രാധിപരായി വൈക്കം ഇരിക്കുമ്പോഴുള്ള പരിചയമാണ് ദിവാകരനെ ചിത്രകാർത്തികയ്ക്കുവേണ്ടി വരയ്ക്കാൻ പ്രേരിപ്പിച്ചത് എസ്.രാമകൃഷ്ണൻ ആണ്. ദിവാകരനെ കണ്ടെത്തുന്നതും വൈക്കത്തിനെ പരിചയപ്പെടുത്തുന്നതും കുങ്കുമം ഉടമ കൃഷ്ണസ്വാമി റെഡ്യാരുടെ വലംകൈയും സ്ഥിരം എഡിറ്ററുമായിരുന്ന എസ്. രാമകൃഷ്ണൻ എന്ന തമിഴനാണ്. ഏതൊരു മലയാളിയേക്കാളും മനോഹരമായി മലയാളം ഇദ്ദേഹം കൈകാര്യം ചെയ്തിരുന്നു.

ഇതിനിടെ ചെമ്മീൻ ചെറിയാനും മണർകാട് പാപ്പനും തമ്മിൽ വീണ്ടും ചില അസ്വാരസ്യങ്ങൾ ഉണ്ടായി. ഇരുവരുടേയും പങ്കാളിത്തത്തിൽ ഉണ്ടായിരുന്ന ഹോട്ടലുകളും മറ്റും നിയമപരമായി തന്നെ വഴിപിരിഞ്ഞു. ഏറെ താമസിയാതെ ചിത്രകാർത്തികയും നിലച്ചു. ഏതാണ്ട് അഞ്ചു സംവത്സരക്കാലം മുടക്കമില്ലാതെ ചിത്രകാർത്തിക പുറത്തിറങ്ങിയിരുന്നു. പിന്നീട് സി.കെ.സോമൻ കോട്ടയത്തു നിന്ന് പ്രസിദ്ധീകരിച്ചിരുന്ന ഒരു സിനിമാ പ്രസിദ്ധീകരണത്തിലും സഹകരിച്ചശേഷം വീണ്ടും വൈക്കം കുങ്കുമം ഗ്രൂപ്പിൽ തിരിച്ചെത്തി. കുമാരി വാരികയുടെ പത്രാധിപത്യം ഏറ്റെടുത്തു.

(തുടരും)



ജോഷി ജോർജ്
joshygeorgecartoonist@gmail.com

സേവന രംഗത്ത് പുത്തൻ ബിസിനസ് ആശയം

ഇത്തരം ബിസിനസ് ആശയത്തിൽ സംഗ്രഹന്റെ കീഴിൽ കമ്പനികൾ ഒരു കുടകീഴിൽ ഒരുമിച്ചു കൂടി ചേർന്ന് ബിസിനസ് നടത്തുന്നു എന്നുള്ളതാണ് പ്രത്യേകത.

സേവന രംഗത്ത് ഒരു പുത്തൻ ബിസിനസ് ആശയം ഉരുവായി വരികയാണ്. സേവന രംഗം കൂടുതൽ സംയോജിതവും സംഗ്രഹവും ആയി മാറുകയാണ്. ഇതിലൂടെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെട്ട സേവനം നൽകാൻ സംരംഭത്തിന് സാധ്യമാകുന്നു എന്നുള്ളതാണ്.

അടുത്തിടെ നമ്മൾക്ക് എല്ലാവർക്കും സുപരിചതം ആയ ഓല, ഗ്രോഫെർസ്, ഫുഡ് പാണ്ട, സോമറ്റോ, സ്വിഗ്ഗി എന്നിവരെല്ലാം സംയോജിതവും സംഗ്രഹവും ആയ ഈ പുത്തൻ ബിസിനസ് ആശയമാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

ഇത്തരം ബിസിനസ് ആശയം വലിയ നിക്ഷേപകർക്കും സ്വീകാര്യം ആയി തീരുകയാണ് എന്നുള്ളതാണ് വാസ്തവം. എല്ലാ മേഖലയിലേക്കും ഈ പുത്തൻ ബിസിനസ് ആശയം പടർന്നു പന്തലിക്കുകയാണ്. ഒരു കുടകീഴിൽ എല്ലാ ലഭ്യം ആക്കുന്നു എന്നുള്ളതാണ് ഇതിന്റെ പ്രത്യേകത.

ഇത്തരം ബിസിനസ് ആശയത്തിൽ സംഗ്രഹന്റെ കീഴിൽ കമ്പനികൾ ഒരു കുടകീഴിൽ ഒരുമിച്ചു കൂടി ചേർന്ന് ബിസിനസ് നടത്തുന്നു എന്നുള്ളതാണ് പ്രത്യേകത.

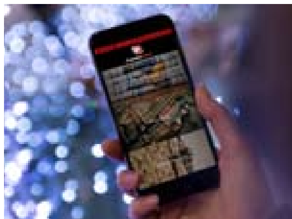
ഇവരെ ഒത്തൊരുമിപ്പിക്കുന്ന സംഗ്രഹകൻ ആകട്ടെ ഓരോ കച്ചവടത്തിനും ചെറിയൊരു കമ്മീഷൻ ഈടാക്കുന്ന വ്യവസ്ഥയിൽ ആണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നതും.

ഇത്തരം വ്യവസ്ഥയിൽ ലാഭ വിഹിതം ചെറുതാണെങ്കിലും പോലും കച്ചവടം വർദ്ധിക്കുന്നു എന്നുള്ളതിനാൽ മൊത്ത ലാഭം കൂടി വരുന്നു എന്നുള്ളതാണ് പ്രത്യേകത. കൂടാതെ സംഗ്രഹന് രജിസ്ട്രേഷൻ ഫീ വഴിയും പരസ്യങ്ങൾ വഴിയും വരുമാനം ഉണ്ടാക്കാവുന്നതാണ്.

സംഗ്രഹന് മുടക്കു മുതൽ തിരിച്ചു കിട്ടാൻ അൽപ്പം താമസം ഉണ്ടാകും എന്നുള്ളത് ഒരു വസ്തുത ആണ്. എന്നിരുന്നാലും ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ തീർച്ചയായും വരുമാനം ഉണ്ടാകും.

എല്ലാ സംരഭത്തിലും ഉള്ളത് പോലെ കൂടുതൽ ഉപഭോക്താളെ കണ്ടെത്തുക എന്നുള്ളത് ഒരു വെല്ലുവിളി തന്നെ ആണ്. പക്ഷെ അത് മറികടന്നാൽ തീർച്ചയായും ലാഭം ഉണ്ടാകും.

സംഗ്രഹന് ഉണ്ടാകേണ്ടത് ദീർഘകാല വീക്ഷണം ആണ്. ബിസിനസ് രംഗത്തെ ലീഡർ ആകാൻ ആയിരിക്കണം സംഗ്രഹന് ഉണ്ടാകേണ്ട ലക്ഷ്യം.



ഫീഡർഫോക്സ്: എല്ലാ മാധ്യമങ്ങളും ഒരിടത്ത്



മാധ്യമ സംഗ്രഹ രംഗത്തെ ഏറ്റവും പുതിയ സംരഭം ആണ് ബാംഗ്ലൂർ ആസ്ഥാനമായ ഫീഡർഫോക്സ് ഡിജിറ്റൽ ആയി നിങ്ങളുടെ ഇഷ്ടപെട്ട പത്രമോ മാസികയോ നിങ്ങളുടെ ഇഷ്ടപെട്ട ഭാഷയിൽ വായിക്കാം എന്നുള്ള സൗകര്യം ആണ് ഫീഡർഫോക്സ് ആപ്പ് നൽകുന്നത്.

ഇന്ന് നമ്മുടെ രാജ്യത്തു കുടിയേറ്റ തൊഴിലാളികൾ ഇല്ലാത്ത നഗരങ്ങൾ ഇല്ല എന്ന് തന്നെ പറയാം. അതിപ്പോൾ ദിവസക്കൂലിക്ക് ജോലി ചെയ്യുന്നവർ ആയാലും മാസ ശമ്പളം വാങ്ങിക്കുന്നവർ ആയാലും നമ്മുടെ രാജ്യത്തെ നഗരങ്ങളിൽ നിരവധി കുടിയേറ്റതൊഴിലാളികൾ ആണ് ഉള്ളത്. അവർക്കു അവരുടെ സ്വന്തം നാട്ടിലെ പ്രാദേശിക പത്രമോ മാസികയോ വായിക്കാനുള്ള സൗകര്യം ഉണ്ടാകുന്നില്ല എന്നതാണ് വസ്തുത. എന്നാൽ ഫീഡർഫോക്സ് ആപ്പ് ഈ വിടവ് ആണ് നികത്തുന്നത്. അവർക്കു അവരുടെ സ്വന്തം നാട്ടിലെ പ്രാദേശിക പത്രമോ മാസികയോ വായിക്കാനുള്ള സൗകര്യം ആണ് ഫീഡർഫോക്സ് ആപ്പ് നൽകുന്നത്.

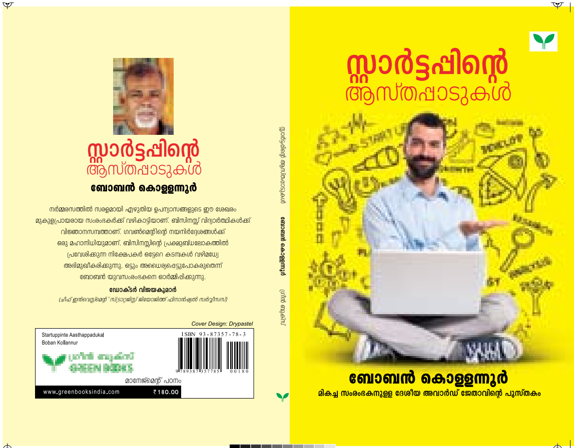
പ്രസാധകർക്ക് ആകട്ടെ ഫീഡർഫോക്സ് നൽകുന്നത് പ്രാദേശിക മാധ്യമങ്ങൾക്കു ഒരു പുതിയ പ്ലാറ്റ്ഫോം ആണ്.

ഫീഡർഫോക്സ് ആപ്പ് സൗജന്യം ആയി ആൻഡ്രോയിഡിന്റെ ഗൂഗിൾ പ്ലേയ് സ്റ്റോറിലോ ഐ ഫോണിന്റെ ഐ ഓ എസ് പ്ലാറ്റഫോമിലോ നിന്നും ഡൗൺലോഡ് ചെയ്യാം.

ഫീഡർഫോക്സ് രാജ്യത്തെ കൂടുതൽ പ്രാദേശിക മാധ്യമങ്ങളും ആയി ചർച്ചകൾ തുടരുന്നതിനാൽ ആപ്പിൽ പ്രാദേശിക മാധ്യമങ്ങളുടെ എണ്ണം ഇനിയും വർദ്ധിക്കും.

ഫീഡർ ഫോക്സിന്റെ വെബ്സൈറ്റിൽ (www.feederfox.com) ഇപ്പോൾ തന്നെ നിരവധി പ്രാദേശിക മാധ്യമങ്ങളുടെ പേജുകൾ ലഭ്യമാണ്.





ഈ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് പുഴയും കടന്ന്

പട്ടാളത്തിന്റെ കടന്നുകയറ്റമാണ് ചെറുത്ത് നിൽക്കാം, പോരാടി തോൽപ്പിക്കാം എന്നാൽ ആശയത്തിന്റെ കടന്ന് വരവിനെ തടഞ്ഞ് നിർത്താനാകില്ല. ഈ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് വാർത്താസുനാമിയുടെ കാലത്ത് എത്ര പ്രസക്തമീ കാര്യം.

മലയാളത്തിലെ ബിസിനസ്സ് സാഹിത്യശാഖ ഈ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് വാർത്താപ്പെരുക്ക കാലത്തും ദരിദ്രമാണെന്ന് പറയാം. ധനം മാസികയിലും മറ്റുമായി എം.പി. നാരായണപിള്ള എഴുതിയിരുന്ന സമയവും, പിന്നീട് കെ.എൽ.മോഹനവർമ്മയുമാണ് എടുത്തു പറയത്തക്ക ബിസിനസ് ബന്ധമുള്ള സാഹിത്യപക്ഷക്കാർ. ബിസിനസ്സ്കാരിൽ എഴുത്തുകാർ ഉണ്ടായേക്കാം. എന്നാൽ അതിൽ സാഹിത്യപ്പറ്റുള്ള എത്രപേർ ഉണ്ടെന്നു ചോദിച്ചാൽ കുഴങ്ങും. ബോബൻ കൊള്ളന്നൂരിന്റെ എഴുത്ത് വ്യത്യസ്തമാകുന്നത് ഇവിടെയാണ്. വാചകവിന്യാസങ്ങളും തലക്കെട്ടും quotable quote മൊക്കെ സാഹിത്യപ്പറ്റുള്ള ബിസിനസ്സ് എഴുത്താണിതെന്ന് വ്യക്തമായി വിളിച്ച് പറയുന്നുണ്ട്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ സ്വതേ വരണ്ട എഴുത്താകാൻ ഇടയുള്ള അധ്യായങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ വിഷയങ്ങൾ സരസമായി തീർന്നിട്ടുണ്ട്.

ഭരിക്കണം ഭരതനെപ്പോലെ എന്ന ലേഖനത്തിന്റെ അവസാനഭാഗത്ത് നാം എന്നോ ഭാരതത്തേയും ഭരതനെയും മറന്നുവല്ലോ എന്ന് ആശങ്കപ്പെടുന്നു. പല നൂതന പരീക്ഷണങ്ങളും നടത്തി തന്റെ വ്യവസായത്തെ നിരന്തര നവീകരണത്തിന് പാത്രമാക്കിത്തീർത്ത വ്യക്തിയുടെ തത്വചിന്താപരമായ തീർപ്പ് ആയല്ല മറിച്ച് വിശാലാർത്ഥത്തിൽ നാടിനെയും നാട്ടാരെയും സർക്കാരിനെയും ഒക്കെ വിലയിരുത്തുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. വായനയിൽ ഒരിടത്ത് വിയർപ്പിന്റെ മണം, തൊഴിലിന്റെ മണമാണെന്ന് അർത്ഥശങ്കയ്ക്ക് ഇടയില്ലാതെ തന്റെ നയം വ്യക്തമാക്കാനും മടിക്കുന്നില്ല. ഒരു വേള എഴുത്തുകാരൻ കടന്ന് വന്ന് സംരംഭകജീവിതത്തിൽ തൊഴിലാളികൾക്കിടയിലെ മുതലാളിയും മുതലാളിമാർക്കിടയിലെ തൊഴിലാളിയും ആയിരുന്നോ എന്ന് വായനക്കാർ നിരീക്ഷിച്ചാലും അത്ഭുതമില്ല.

സാധാരണയായി വ്യവസായികളുടെ വിശ്രമജീവിതകാല എഴുത്തിലും വർത്തമാനത്തിലും പതിവായി കടന്നുവരാറുള്ള പറഞ്ഞ് തേഞ്ഞ പദാവലികളുടെ അഭാവമാണ് ഈ പുസ്തകത്തെ വേറിട്ടതാക്കുന്നത്. ഉള്ളിലെ പതഞ്ഞ് പൊങ്ങലുകളെ ഉമ്മറപ്പടിയിൽ ഇറക്കിവെച്ച് വേണം നാം തൊഴിൽ മേഖലകളിലേക്ക് പോകാനെന്ന് സ്വജീവിതാനുഭവം കൊണ്ട് പറയുന്നത്, വരും തലമുറയ്ക്ക് ഈ താളുകളിൽ നിന്നെടുക്കാവുന്ന പാഠമാണെന്നതിൽ തർക്കമില്ല. പിന്നീടൊരിടത്ത് വിക്ടർ ഹ്യൂഗോവിനെ പകർത്തി പറയുന്നതിങ്ങനെ. പട്ടാളത്തിന്റെ കടന്നുകയറ്റമാണ് ചെറുത്ത് നിൽക്കാം, പോരാടി തോൽപ്പിക്കാം എന്നാൽ ആശയത്തിന്റെ കടന്ന് വരവിനെ തടഞ്ഞ് നിർത്താനാകില്ല. ഈ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് വാർത്താസുനാമിയുടെ കാലത്ത് എത്ര പ്രസക്തമീ കാര്യം.

പുട്ടിന് ഇടയ്ക്ക് പീരപോലെ ഈ പുസ്തകത്തിലുടനീളം പഴയകഥകൾ പ്രമുഖരുടെ, ചിന്തകരുടെ വാമൊഴികൾ കഥകളിൽ നിന്നും ജീവിതത്തിൽ നിന്നും കൃത്യമായി അടർത്തിയെടുത്ത ഓർമ്മചിന്തുകൾ ഒക്കെയായി ഒന്നാംതരം വായന നിങ്ങൾക്ക് പുസ്തകം സമ്മാനിക്കുമെന്നതിൽ തർക്കമില്ല. അധ്യായത്തിന്റെ തലക്കെട്ടിലൂടെ തന്നെ ഒന്ന് കണ്ണോടിച്ചാൽ എത്രമാത്രം പുതുതലമുറയുമായി കണക്ട് ആണ് ബോബൻ കൊള്ളന്നൂർ എന്ന് വ്യക്തമാകും.

താൻ നടന്നുവന്ന വഴിയിൽ നിന്നും ഊറ്റിയെടുത്ത അനുഭവങ്ങളും ഉൾക്കാഴ്ചയും നിരീക്ഷണപാടവത്തോടെ നമുക്ക് മുന്നിൽ അവതരിപ്പിക്കുന്ന ഈ പുസ്തകം മലയാളത്തിന് മുതൽക്കൂട്ടാകും. ബിസിനസ്സ് സാഹിത്യം എന്ന ശാഖയ്ക്ക് കരുത്തു പകരും. ●



വി.കെ.ആദർശ്

Reading a book is like re writing it for yourself. You bring to a novel, anything you read, all your experience of the world. You bring your history and you read it in your own terms.

- Angela Carter

ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ പരസ്യ കമ്പനികൾ - 6


Hoshira Mitsunaga


Toshihiro Yamamoto

dentsu

117 വർഷം പഴക്കമുള്ള ഈ പബ്ളിക്ക് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനി 1901 ജൂലൈ 1 നാണ് സ്ഥാപിതമായത്. 2010ലെ കണക്കിൽ മൊത്ത വരുമാനം 1.678 ട്രില്യൻ യെൻ. 2015 ലെ കണക്കനുസരിച്ചുള്ള ലാഭം 132.3 ബില്യൺ യെൻ. 2018 ൽ 60,064 തൊഴിലാളികൾ ജോലി ചെയ്യുന്നു. ജപ്പാനിലെ മിനാട്ടോ, ടോക്കിയോ ആണ് ആസ്ഥാനം.

ജപ്പാൻ ആസ്ഥാനമായ ഇന്റർനാഷണൽ അഡ്വർടൈസിംഗ് ആൻഡ് പബ്ലിക് റിലേഷൻ കമ്പനിയാണ് ഡെൻസു ഇൻകോർപ്പറേഷൻ (Dentsu Inc). വരുമാനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഇത് ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും മികച്ച അഞ്ചാമത്തെ കമ്പനിയാണ്.

ഹൊഷീറോ മിത്സുനാഗ (Hoshira Mitsunaga) എന്ന വ്യവസായ സംരംഭകനാണ് ഡെൻസു ആരംഭിക്കുന്നത്. ഒരു ജപ്പാൻ അഡ്വർടൈസിംഗ് കമ്പനിയും ടെലിഗ്രാഫിക് സർവ്വീസ് കമ്പനിയുമായായിരുന്നു തുടക്കം.

1906ൽ ടെലിഗ്രാഫിക് സർവ്വീസ് കമ്പനി ജപ്പാൻ ടെലിഗ്രാഫിക് കമ്യൂണിക്കേഷൻ കമ്പനിയായി മാറി (Nippon Denpo Tsushin-Sha) അടുത്ത വർഷം ജപ്പാൻ അഡ്വർടൈസിംഗ് ലിമിറ്റഡ് ജപ്പാൻ ടെലിഗ്രാഫിക് കമ്യൂണിക്കേഷൻ കമ്പനിയുമായി ലയിച്ച് അഡ്വർടൈസിംഗും കമ്യൂണിക്കേഷൻ ഓപ്പറേഷനുകളും ക്രിയേറ്റു ചെയ്യുകയായിരുന്നു ലക്ഷ്യം.

1936ൽ ജപ്പാൻ ടെലിഗ്രാഫിക് കമ്യൂണിക്കേഷൻ കമ്പനി അതിന്റെ ന്യൂസ് ഡിവിഷൻ ഡോമി (Doumei) ന്യൂസ് ഏജൻസിക്കു വിറ്റു. പൂർണ്ണമായും പരസ്യങ്ങളിലേയ്ക്കു ലക്ഷ്യം വെയ്ക്കാനായിരുന്നു ഇത്. 1946ൽ 16 കമ്പനികളെ കൂട്ടിച്ചേർത്ത് ബിസിനസ്സ് വ്യാപിപ്പിക്കാൻ കമ്പനിക്കു കഴിഞ്ഞു. ആ വർഷം തന്നെ ടോക്കിയോയിൽ നിന്ന് ഒസാക്കയിലേക്കും നഗോയയിലേക്കും കീയിഷുവിലേക്കും ബിസിനസ്സ് വ്യാപിപ്പിച്ചു.

1951ൽ ജപ്പാനിൽ റേഡിയോ കൊമേഷ്യൽ ബ്രോഡ്കാസ്റ്റിംഗ് ആരംഭിച്ചപ്പോൾ റേഡിയോ ഡിവിഷൻ തുടങ്ങിയത് ജപ്പാൻ ടെലഗ്രാഫിക്സിലും ലോക്കൽ ഓഫീസുകളിലുമായിരുന്നു. 1955ൽ ജപ്പാൻ ടെലിഗ്രാഫിക് കമ്യൂണിക്കേഷൻ കമ്പനി ലിമിറ്റഡ് ഡെൻസു എന്ന പേരു സ്വീകരിച്ചു. 1995ൽ ഡെൻസു അഞ്ച് സഹോദര സ്ഥാപനങ്ങൾ കൂടി ജപ്പാനിൽ ആരംഭിച്ചു.

പബ്ലിക്കിലേക്ക്

ഡെൻസു 2001ൽ ടോക്കിയോ സ്റ്റോക്ക് എക്സ്ചേഞ്ചിൽ ലിസ്റ്റു ചെയ്തു. ജപ്പാനിലെ പ്രധാന എതിരാളിയായ ഹക്കുഹോഡോ (Haku hodo) യേക്കാൾ ഇരട്ടി സെയിലാണ് ഡെൻസുവിനുണ്ടായത്. ഇരുപതാം നൂറ്റാണ്ടിന്റെ ആരംഭത്തിൽ ആദ്യ ദിനപ്പത്രപരസ്യവും ടെലിവിഷൻ പരസ്യവും ചെയ്തത് അവരാണ്.

ഏജീസ് ഗ്രൂപ്പ്

2012 ജൂലൈ 12 ന് ഡെൻസു ഒരു എഗ്രിമെന്റിലൂടെ ബ്രിട്ടനിലെ ഏജീസ് ഗ്രൂപ്പിനെ (Aegis Group) വിലയ്ക്കു വാങ്ങി. 4.9 ബില്യൻ ഡോളറിനായിരുന്നു ആ കച്ചവടം. ഡെൻസു ഏജീസ് നെറ്റ്‌വർക്ക് എന്ന പേരിൽ കമ്പനി അറിയപ്പെട്ടു. ഏജീസിന്റെ എല്ലാ മീഡിയ നെറ്റ് വർക്കുകളേയും ജപ്പാനു പുറത്ത് ലോകം മുഴുവനുമുള്ള എല്ലാ ഡെൻസു ഓപ്പറേഷനുകളെയും ഈ കമ്പനിയാണ് നിയന്ത്രിച്ചത്.

പ്രൊജക്ടുകൾ

നാലു ഗണങ്ങളിലായി ഡെൻസുവിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങളെ തിരിച്ചിരിക്കുന്നു. നാഷണൽ അഡ്വർടൈസ്മെന്റ് മാർക്കറ്റ്, അഡ്വർടൈസ്മെന്റ് റിലേറ്റഡ് മാർക്കറ്റ്, ന്യൂ മാർക്കറ്റ്, ഫോറിൻ മാർക്കറ്റ്. കൂടാതെ ഡെൻസു ഏജീസ് നെറ്റ് വർക്കിന്റെ ഓവർസീസ് സബ്സിഡറികൾ 120 ൽ അധികം രാജ്യങ്ങളിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്.

നാഷണൽ അഡ്വർടൈസ്മെന്റ് മാർക്കറ്റിൽ മീഡിയ പ്രോജക്ടുകളാണ് ചെയ്യുന്നത്. അഡ്വർടൈസ്മെന്റ് റിലേറ്റഡ് പ്രോജക്ടുകളിൽ മാർക്കറ്റിംഗ് സർവ്വീസുകൾ ചെയ്യുന്നു. സ്പോർട്ട് ഇവന്റ് അഡ്വർടൈസ്മെന്റുകളാണ് ന്യൂമാർക്കറ്റിൽ ചെയ്യുന്നത്. ഈ മൂന്ന് കാറ്റഗറിയിലും പെട്ടവയുടെ വിദേശങ്ങളിലുള്ള മാർക്കറ്റിംഗാണ് ഫോറിൻ മാർക്കറ്റ്.

2011ൽ ഡെൻസു ഫെയ്സ് ബുക്കുമായി ഒഫീഷ്യൽ പാർട്ട്ണർഷിപ്പുണ്ടാക്കി. ഫെയ്സ്ബുക്കു പേജുകൾ ഡവലപ്പ് ചെയ്യുന്നതിനും പരസ്യങ്ങൾക്കും അവയുടെ മൊത്തമായ പരസ്യതന്ത്രങ്ങൾക്കും വേണ്ടിയായിരുന്നു. അത്.

അംബരചുംബികൾ

അംബരചുംബികളായ കെട്ടിടങ്ങളാണ് ഡെൻസു ജപ്പാനിലെ ഷിയോഡോവിലും മിനാട്ടോയിലും ടോക്കിയോയിലും നിർമ്മിച്ചത്. 48 ഫ്ളോറുകളുള്ള കോർപ്പറേറ്റ് ഓഫീസ് ഉയരത്തിൽ ടോക്കിയോയിൽ പതിനൊന്നാം സ്ഥാനത്താണ്. ടോക്കിയോയിലെ ആദ്യ റെയിൽവെ സ്റ്റേഷനുകളിലാണത്.



117വർഷം പഴക്കമുള്ള ഈ പബ്ളിക്ക് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനി 1901 ജൂലൈ 1നാണ് സ്ഥാപിതമായത്. 2010ലെ കണക്കിൽ മൊത്ത വരുമാനം 1.678ട്രില്യൻ യെൻ. 2015 ലെ കണക്കനുസരിച്ചുള്ള ലാഭം 132.3 ബില്യൺ യെൻ. 2018 ൽ 60,064 തൊഴിലാളികൾ ജോലി ചെയ്യുന്നു. ജപ്പാനിലെ മിനാട്ടോ, ടോക്കിയോ ആണ് ആസ്ഥാനം. തൊഷിഹിറോ ഇമാമോട്ടോയാണ് (Toshihiro-Yamamoto) ഇപ്പോഴത്തെ പ്രസിഡന്റ്.

ബോസ്

ടാക്സ് ലാഭിക്കാൻ മാത്രമല്ല ഇൻഷുറൻസ്

ഏതൊരു കുടുംബത്തിന്റെയും സാമ്പത്തിക സുരക്ഷയ്ക്ക് അനിവാര്യമായ ഒന്നാണ് ഇൻഷുറൻസ്സ് പോളിസികൾ. ഭാവിയിൽ ഉണ്ടായേക്കാവുന്ന സാമ്പത്തിക പ്രതിസന്ധികൾക്ക് പരിഹാരം എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ മുൻകൂറായി പണം ഒരു സ്രോതസ്സിൽ നിക്ഷേപിക്കുന്ന രീതി.

വ്യത്യസ്തമായ അനേകം ഇൻഷുറൻസ്സുകൾ ഉണ്ട്. പൊതുവെ ആളുകൾ എടുക്കാറുള്ളത് വാഹന ഇൻഷുറൻസ്, ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്, അപകട ഇൻഷുറൻസ് തുടങ്ങിയവയാണ്. പലരും ഇൻഷുറൻസ്സിനെ നിക്ഷേപമായി മാത്രമല്ല കാണുന്നത്, ജീവിതത്തിലെ പ്രധാന ഘടകമായി കണക്കാക്കുന്നു.

ആരോഗ്യ ഇൻഷുറൻസിനെ കുറിച്ചു പറയുമ്പോൾ, അസുഖം അല്ലെങ്കിൽ അപകടങ്ങൾ സംഭവിച്ച് വൈദ്യ സഹായം ആവശ്യമായി വന്നാൽ, ആ വ്യക്തി ആരോഗ്യ ഇൻഷുറൻസ് എടുത്തിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ, ഏതു കമ്പനി വഴിയാണോ അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഇൻഷുറൻസ് എടുത്തിട്ടുള്ളത് ആ കമ്പനി ചികിത്സാ ചെലവ് നടത്തുന്നതാണ്. ആരോഗ്യ ഇൻഷുറൻസ് ഉൾപ്പെടുത്താതെ ഒരു സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയും മികച്ചതായി കണക്കാക്കപ്പെടുന്നില്ല. പല കാരണങ്ങൾ കൊണ്ടും ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ ആരോഗ്യ ഇൻഷുറൻസ് എന്നത് അനിവാര്യമായി തീർന്നിരിക്കുകയാണ്. യാത്രകൾ, ജീവിതശൈലീ രോഗങ്ങൾ, ഭക്ഷണ ശീലങ്ങൾ, ഭക്ഷണത്തിലെയും പരിസരങ്ങളിലേയും മലിനീകരണം തുടങ്ങി നിരവധി ഘടകങ്ങൾ ആരോഗ്യ പ്രശ്നങ്ങൾ കൂടാനുള്ള സാധ്യത വർധിപ്പിച്ചു. നമ്മുടെ രാജ്യത്തെ ചികിത്സാ ചെലവുകൾ വർദ്ധിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. കാലാകാലങ്ങളിൽ സംഭവിക്കുന്ന പണപ്പെരുപ്പവും സ്വാഭാവികമായും ആരോഗ്യ രംഗത്തെയും ബാധിച്ചിട്ടുണ്ട്. ആരോഗ്യ മേഖലയിലെ പണപ്പെരുപ്പ നിരക്ക് 15 ശതമാനമായി ഉയർന്നതായാണ് കണക്കാക്കുന്നത്. അത് കൊണ്ട് തന്നെ ഒരപകടം ഉണ്ടായാൽ ആശുപത്രി ചിലവ് വഹിക്കാനായി ഒരു പക്ഷെ പലർക്കും മുഴുവൻ സമ്പാദ്യവും എടുക്കേണ്ടി വന്നേക്കാം. അടിയന്തര സാഹചര്യങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ നമ്മുടെ രാജ്യത്തിലുള്ളവർ പ്രധാനമായും അവരുടെ സമ്പാദ്യത്തെ ആണല്ലോ ആശ്രയിക്കുന്നത്.

ആരോഗ്യ ഇൻഷുറൻസ് പ്രീമിയങ്ങളിലേക്കുള്ള പെയ്മെന്റുകൾക്ക് ആദായ നികുതി നിയമത്തിലെ സെക്ഷൻ 80 D പ്രകാരം നികുതി ഇളവ് ലഭിക്കുന്നതാണ്. 60 വയസ്സിന് മുകളിലുള്ള വ്യക്തികൾക്ക് അവരുടെ ഭാര്യക്കോ കുട്ടികൾക്കോ വേണ്ടി അടയ്ക്കുന്ന ഇൻഷുറൻസ് പ്രീമിയത്തിന്റെ അടിസ്ഥനത്തിൽ 25,000 രൂപ വരെ ക്ലെയിം ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

60 വയസിനും അതിനുമുകളിലും പ്രായമുള്ള നിങ്ങളുടെ മാതാപിതാക്കൾക്ക് നിങ്ങൾ ആരോഗ്യ ഇൻഷുറൻസ് എടുത്തിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ 50,000 രൂപവരെ നിങ്ങൾക്കു ക്ലെയിം ചെയ്യാം. ഈ കിഴിവുകൾ മുതിർന്ന പൗരന്മാർ, അല്ലെങ്കിൽ മുതിർന്ന പൗരന്മാർക്ക് വേണ്ടിയുള്ള മെഡിക്കൽ ചിലവുകളും ആരോഗ്യ ഇൻഷ്വറൻസ് പോളിസിയുടെ വാർഷിക പ്രീമിയത്തിന്റെ തുകയും അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളതാണ്.

നമ്മൾ ജോലി ചെയ്യുന്ന കമ്പനി നമുക്ക് ആരോഗ്യ ഇൻഷുറൻസ് നൽകുന്നുണ്ടെങ്കിൽ മറ്റൊരു ആരോഗ്യ ഇൻഷുറൻസിന്റെ ആവശ്യം നമുക്കില്ല എന്നൊരു തെറ്റിധാരണ പലർക്കുമുണ്ട്. കമ്പനി നമുക്ക് ഇൻഷുറൻസ് നൽകുന്നുണ്ടെങ്കിലും മറ്റൊരു ഇൻഷുറൻസ് നമുക്കാവശ്യമാണെന്നതിനു പല കാരണങ്ങൾ ഉണ്ട്. റിട്ടയർമെന്റിനു ശേഷം നമുക്കെന്തു സംഭവിക്കും എന്നത് ആർക്കും മുൻകൂട്ടി പറയാൻ സാധ്യമല്ല. നിലവിൽ നിങ്ങൾ ജോലി ചെയ്തു കൊണ്ടിരിക്കുന്ന കമ്പനി നിങ്ങൾക്കു ഇൻഷുറൻസ് നൽകുന്നുണ്ടെങ്കിലും ജോലി മാറിയാൽ അത് ലഭിച്ചെന്നു വരില്ല. അങ്ങനെയാകുമ്പോൾ എന്തെങ്കിലും തരത്തിലുള്ള ആശുപത്രി ചിലവുകൾ വഹിക്കാൻ നിലവിൽ ഉള്ള ഇൻഷുറൻസ് കവറേജ് മതിയായെന്നു വരില്ല.

ഇൻഷുറൻസ് പോളിസികൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുംമുൻപ് ആ രംഗത്ത് പരിചയ സമ്പത്തുള്ളവരുമായി ചർച്ച ചെയ്യുകയും നിബന്ധനകൾ ശ്രദ്ധയോടെ വായിച്ചു മനസ്സിലാക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതാണ്.



അഡ്വർടൈസിംഗ്, മാർക്കറ്റിംഗ് മേഖലകളിലേക്ക് കടന്നുവരുന്ന നവാഗതർക്കും വിദ്യാർത്ഥികൾക്കും പ്രയോജനപ്പെടുത്താവുന്ന ഒരു പംക്തി. ഓരോ ലക്കവും സൂക്ഷിച്ച് വയ്ക്കുന്നവർക്ക് ഭാവിയിൽ ടെക്സ്റ്റ്ബുക്കായി ഉപകരിക്കും.

പൊളിച്ചെഴുത്ത്/പുതിയ എഴുത്ത്

വിവർത്തനത്തെ കുറിച്ച് രസകരമായ പഴയൊരു ചൊല്ല് ഉണ്ടല്ലോ 'സ്ത്രീ സുന്ദരിയാണെങ്കിൽ അവിശ്വസ്ത, വിരൂപിയെങ്കിൽ വിശ്വസ്ത' ഇതാണ് ഇപ്പോഴും പരസ്യവിവർത്തനത്തിലെ നാട്ടുനടപ്പ്. ഇത് മാറണം മാറ്റിയേ തീരൂ.

സ്രോതഭാഷയിൽ നിന്ന് ലക്ഷ്യ ഭാഷയിലേക്ക് വിവർത്തനം ചെയ്യുമ്പോൾ മൂലകൃതിയോട് പദാനുപദം നീതി പുലർത്തണം എന്നാണ് പഴയ ക്ലാസ് മുറികൾ നമ്മളെ പഠിപ്പിച്ചിരുന്നത്. നാലപ്പാടന്റെ 'പാവങ്ങൾ' വിവർത്തനം ഉദാഹരണമായും ചൂണ്ടിക്കാണിച്ച് തന്നിരുന്നു. ആശയശുദ്ധിയിലും ഭാഷാശുദ്ധിയിലും തനിമയും പൂർണതയും കൈമോശം വരാതെ കാത്തു സൂക്ഷിക്കണമെന്ന ഈ മാമ്പഴം പക്ഷേ ഇന്ന് കാക്ക കൊത്തിപ്പോയിരിക്കുന്നു!!

എന്നുമാത്രം പറഞ്ഞാൽ പോരെ സമ്പൂർണമായ അട്ടിമറിതന്നെ വിവർത്തന സിദ്ധാന്ത രംഗത്ത് സംഭവിച്ചു എന്നു പറഞ്ഞാലെ മാറ്റത്തിന്റെ ഗുരുതരാവസ്ഥ പിടികിട്ടു. വിവർത്തന സിദ്ധാന്തരംഗത്ത് പ്രശസ്തനായ ഡോ.കെ.എം. ഷറീഫിന്റെ 'പരിഭാഷ പുതിയ എഴുത്ത്/ പൊളിച്ചെഴുത്ത്' എന്ന ലേഖനത്തിൽ നിന്ന് പ്രസക്തങ്ങളായ ചില ആശയങ്ങൾ ഉദ്ധരിക്കട്ടെ.

പരിഭാഷ, വിവർത്തനം എന്നീ സംജ്ഞകൾ പുരാതന കാലത്തും മധ്യകാലത്തും ഇന്ത്യൻ സാഹിത്യങ്ങളിൽ പ്രയോഗത്തിൽ ഉണ്ടായിരുന്നില്ല. മൂലകൃതിയുമായി വ്യക്തമായ വിധേയത്വം നിലനിർത്തുകയും അതിനോട് ഏറിയോ കുറഞ്ഞോ വിശ്വസ്തത പുലർത്തുകയും ചെയ്യുന്ന 'പൊളിച്ചെഴുത്ത്' എന്ന ഇന്നത്തെ സാമാന്യമായ അർത്ഥത്തിലുള്ള പരിഭാഷ അന്ന് ഇല്ലാത്തതുതന്നെ കാരണം. ഏതു കൃതിയേയും എത്രത്തോളം അവലംബിച്ച് എന്ത് എഴുതിയാലും അത് പരിഭാഷയായിരുന്നില്ല. പുതിയ എഴുത്ത് തന്നെയായിരുന്നു. ഭവഭൂതിയുടെ ഉത്തരരാമചരിതം പോലെ എഴുത്തച്ഛന്റേത് ഉൾപ്പെടെ ഇന്ത്യൻ ഭാഷകളിൽ എഴുതിയ രാമായണങ്ങളും മഹാഭാരതങ്ങളും പുതിയ എഴുത്തായിരുന്നു.

അതെ, വിവർത്തനം എന്നാൽ പുതിയ എഴുത്ത് അഥവാ പൊളിച്ചെഴുത്ത് ആണ്. ഇതാണ് ഉത്തരാധുനിക വിവർത്തന സിദ്ധാന്തങ്ങളുടെ കാതൽ. ഇത്തരത്തിലുള്ള പുതിയ വിവർത്തന സിദ്ധാന്തങ്ങൾക്ക് രൂപം കൊടുത്തവരിൽ പ്രധാനികളാണ് Andre Cefever ഉം Marysmell-Hornlyയും മറ്റും. മൗലിക കൃതി എന്നൊന്നില്ല എന്നും വിവർത്തനം നടക്കുന്നത് രണ്ട് സംസ്കാരങ്ങൾ തമ്മിലാണെന്നും നവസിദ്ധാന്തങ്ങൾ നമ്മെ പഠിപ്പിക്കുന്നു.

ഭാഷകൾ തമ്മിൽ വൈജാത്യമല്ല, സാദൃശ്യമാണ് ഉള്ളത് എന്നാണ് ഉത്തരാധുനിക സിദ്ധാന്തം. കാരണം, ഭാഷകൾ ആഴത്തിൽ സാദൃശ്യപ്പെട്ടിരിക്കുന്നുവത്രെ. ഒരോ ഭാഷയും അപൂർണമാണ് എന്ന് പറഞ്ഞത് വാൾട്ടർ ബഞ്ചമിൻ. ഭാഷകൾ ഒരേ പാത്രത്തിന്റെ

പൊട്ടിപ്പോയ കഷണങ്ങളാണ് എന്നും അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു.

സാഹിത്യ കൃതികളുടെയോ തത്വശാസ്ത്ര ഗ്രന്ഥങ്ങളുടെയോ വിവർത്തനങ്ങളെ കുറിച്ച് മാത്രമല്ല, പരസ്യങ്ങളിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന വിവർത്തന സമ്പ്രദായങ്ങളെ കുറിച്ചും ഉത്തരാധുനിക സിദ്ധാന്തങ്ങൾ വന്നു കഴിഞ്ഞു. ഈ വിഷയത്തിൽ താൽപര്യമുള്ളവർക്ക് Mona Backer എഡിറ്റ് ചെയ്ത എൻസൈക്ലോപീഡിയ ഓഫ് ട്രാൻസ്‌ലേഷൻ സ്റ്റഡീസ് ഉത്തമമായ ഒരു റഫറൻസ് ഗ്രന്ഥമാണ്.

എന്നാൽ മലയാളത്തിൽ പരസ്യവാചകങ്ങൾ വിവർത്തനം ചെയ്തുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന കോപ്പി എഴുത്തുകാർ ഈ കോലാഹലങ്ങളൊന്നും അറിഞ്ഞ മട്ട് കാണുന്നില്ല. വിവർത്തനത്തെ കുറിച്ച് രസകരമായ പഴയൊരു ചൊല്ല് ഉണ്ടല്ലോ 'സ്ത്രീ സുന്ദരിയാണെങ്കിൽ അവിശ്വസ്ത, വിരൂപിയെങ്കിൽ വിശ്വസ്ത' ഇതാണ് ഇപ്പോഴും പരസ്യവിവർത്തനത്തിലെ നാട്ടുനടപ്പ്. ഇത് മാറണം മാറ്റിയേ തീരൂ.

കുറെ വർഷങ്ങൾക്കു മുൻപ് പ്രസിദ്ധീകരിക്കപ്പെട്ട ആംവേയുടെ ഒരു പരസ്യത്തിലേക്ക് ഞാൻ നിങ്ങളുടെ ശ്രദ്ധ ക്ഷണിക്കട്ടെ. Intract/ Vision എന്ന ഒരു നാഷണൽ ഏജൻസി രൂപകൽപ്പന ചെയ്തതാണ് പരസ്യം. മലയാളത്തിൽ പ്രസിദ്ധീകരിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന പരസ്യം ഇംഗ്ലീഷ് ഭാഷയിൽ തയ്യാറാക്കപ്പെട്ട പരസ്യത്തിന്റെ വിവർത്തനമാണെന്ന് ഊഹിക്കാം.

ആംവേ പോലെ മറ്റൊന്നില്ല തന്നെ – ഇതാണ് തലക്കെട്ട്. മലയാളത്തിന് ഇണങ്ങുന്നു. കുഴപ്പമില്ല എന്നു പറയാം. പക്ഷെ താഴെ ബ്രാക്കറ്റിനുള്ളിൽ ഉപതലക്കെട്ടുപോലെ, ബോഡി കോപ്പിയിലേക്ക് അനുവാചകന്റെ ശ്രദ്ധ ക്ഷണിക്കുന്ന ഒരു വാചകമുണ്ട്. അതിങ്ങനെയാണ്. 'വരൂ നമുക്ക് നോക്കാം. ആംവേയെ ആംവേയാക്കുന്ന സവിശേഷതകൾ എന്തെന്ന്'. ഈ വിവർത്തനം നിർവഹിച്ച കോപ്പി എഴുത്തുകാരൻ ഇതൊന്ന് പൊളിച്ചെഴുതിയിരുന്നെങ്കിൽ ഇതിലും നന്നാകുമായിരുന്നില്ലേ?

'ആംവേ അല്ലാതെ മറ്റാരും ലോകവ്യാപാരമായി മൂന്നു മില്യൻ സജീവ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടേഴ്സിന്റെ പിൻബലമുള്ള ഒരു ബിസിനസ്സ് അവസരം കാഴ്ചവെയ്ക്കുന്നില്ല' എന്നാണ് തുടക്കം. പിന്നീടങ്ങോട്ട് ഉമിക്കരി ചവയ്ക്കുന്നതുപോലൊരു ഭാഷാപ്രയോഗമാണ്.

മലയാള ഭാഷയ്ക്കും പരസ്യവാചക രചനയ്ക്കും ആപത്ക്കരമായ, ആത്മഹത്യാപരമായ ഒരു പ്രവർത്തിയാണ് ഇത്തരത്തിലുള്ള പരസ്യഭാഷാ വിവർത്തനങ്ങൾ. ആ കാലഘട്ടത്തിൽ ആംവേ പ്രസിദ്ധീകരിച്ച മലയാള പരസ്യങ്ങളിൽ നൂറുകണക്കിന് ഭാഷാപ്രയോഗ വൈകല്യങ്ങളും പിഴവുകളുമാണ് പ്രത്യക്ഷപ്പെട്ടിട്ടുള്ളത്.

ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസ്സിൽ ധനാത്മകമായ ഒരു ബ്രാൻഡ് ഇമേജ് സൃഷ്ടിക്കുവാനുള്ള കോടിക്കണക്കിന് രൂപ മുടക്കിയുള്ള ഈ പരസ്യങ്ങൾ വിപരീത പ്രയോജനമാണ് സൃഷ്ടിക്കുന്നത്. ആംവേ ഒരു ഉദാഹരണം മാത്രം. ഇത്തരം ധാരാളം ഉദാഹരണങ്ങളാണ് നമുക്ക് ആനുകാലിക പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളിൽ കാണുവാൻ കഴിയുന്നത്. ●



പ്രൊഫ. ജോസി ജോസഫ്
മീഡിയ സയൻസിൽ അക്കാദമിക് വിദഗ്ദ്ധൻ

Homage



ലെനിൻ രാജേന്ദ്രൻ

1982ൽ പുറത്തിറങ്ങിയ വേനൽ എന്ന ചിത്രത്തിലൂടെയാണു ലെനിൻ രാജേന്ദ്രൻ ചലച്ചിത്ര രംഗത്തേക്ക് പ്രവേശിച്ചത്. മൂന്നു ദശാബ്ദത്തിലേറെ ഈ രംഗത്തു തുടർന്ന അദ്ദേഹം മലയാളത്തിന്റെ വെള്ളിത്തിരയിൽ സ്വന്തം പേരു കൊത്തിവച്ചു. ചില്ല്, മീനമാസത്തിലെ സൂര്യൻ, സ്വാതിതിരുനാൾ, ദൈവത്തിന്റെ വികൃതികൾ, മഴ, കുലം, വചനം, അന്യർ, രാത്രിമഴ, മകരമഞ്ഞ് എന്നിവ പ്രധാന ചിത്രങ്ങളാണ്. കെ.പി.എ.സിയുടെ രാജാ രവിവർമ്മ ഉൾപ്പെടെ നാലു നാടകങ്ങൾ സംവിധാനം ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. അഞ്ച് സംസ്ഥാന ചലച്ചിത്രപുരസ്കാരങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെ ഒട്ടേറെ ബഹുമതികൾ ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. 2019 ജനുവരി14ാം തീയതി 67ാം വയസ്സിൽ അന്തരിച്ചു.

Classroom



Mechanics of Hedging

A person enters into a hedge contract when his transaction in the spot market is covered by a reverse transaction on the futures market. In other words, a hedger's transaction in the futures market usually corresponds to a previous purchase or sale in the spot market. Through this practice of making of contract sales and purchases of equal quantities one in the spot market and the other in the futures market, loss from price fluctuation in one market will be offset by profits in the other, provided the prices in the two markets move identically. However, the movement of prices in the two markets may not be identical and the hedger may accordingly lose or gain marginally this means while the hedger is protected against heavy loss arising from adverse price movements he is also prevented from making wind fall profits owing to favorable movements. The fore going of such possible wind- fall profit is the price which he pays for the insurance against loss. Therefore, the protection afforded by hedging is not a perfect one. The success of hedging depends upon the spot and futures prices moving in unison.

To understand the mechanics of hedging let us take the case of an oil crusher and show how hedging protects his usual trading profits and saves him from the consequences of fluctuations in prices. Let us presume that the oil crusher is required to quote rates for castor oil in the month of March for delivery in May following. There must be a basis for the crusher to quote rates for oil for delivery in May generally, he will not be willing to buy the castor seed until May next for crushing into oil. He may have to rely on the spot market in May for the purchase and if the price of castorseed rose by a few rupees, it is possible that the crusher will stand to lose on the contract, if he has contracted to deliver oil on the basis of spot prices ruling at the time when he entered into the contract. The other alternative for him is that he may buy spot castorseed in March itself and store them until May. But, he does not generally wish to take the risk of deterioration of castorseed in storage coupled with price fluctuations of castorseed in the spot market in the interval. Therefore, leaving both these alternatives as impracticable he would look to the futures market, that is to say, to the price of castorseed for May delivery. He will quote the rate for oil only on the basis of May futures prices for castorseed and buying futures. He will proceed to buy a sufficient quantity of castorseed for crushing from the spot market in April and he will remain indifferent as to the high or low price of castorseed that would prevail in the spot market during May as he can insist on getting delivery of the castorseed bought in the futures market. Thus, he has hedged his oil sale in May by purchasing May castorseed in the futures market.

The examples given below will facilitate a better standing of the nature of hedge operations:
An exporter of castor oil may contract to sell 100 tonnes of castor oil to a foreign importer, delivery to be given within three months at a rate of Rs. 6500 per tone. As soon as the contract is concluded the exporter would buy in the futures market about 300 tonnes of castorseed which is approximately equal to 100 tonnes of castor oil. Then he would start purchasing castor oil from the spot market to fulfil his export contract. At the same time he would liquidate his purchase commitment in the futures market by reversing his position. Supposing in between the time the export deal is concluded and the castor oil is purchased in the spot section, the price of castor oil had advanced he would incur a loss in his export.

However since the prices of oil and seeds move in sympathy with one another the futures price of castorseed also would have gone up along with ready oil price. This will enable the exporter to realize a corresponding profit in his dealings on the futures market by off-setting his original purchase with a corresponding sale.

Speculation in Commodity Exchanges

Speculation involves buying and selling for the purchase of profiting from uncertain fluctuations in price. It takes place in futures. In a genuine trading transaction, the parties intend to take or give delivery at the due date. But in a speculative transaction the intention is neither to take nor to give delivery, but only settle the differences before the due date. Futures trading is comprised of speculative and hedging transactions. However, the volume of hedging transactions cannot be so large as to provide a continuous market for the commodities and keep the exchange busy for all the time. Hedging without speculation is also impossible. It is the futures trading for speculation that provides a ready market for hedgers. This explains the importance of speculation in a commodity exchange. One need not look down upon speculation as gambling pure and simple. Speculation involving and intelligent forecast of the future trend of prices of certain commodity provides the following economic advantages.

1.Helps in stabilizing prices between periods of gluts and shortages and protects the market against sudden jerks and jolts.

2. Regulates the rate of consumption of available supplies and ensures an even flow thereof to the consumers throughout the year.

3. Equalises prices between different markets by directing the flow of products from one market to another market.

4. Transfers the risk involved in manufacturing to professional risk takers.

5. Promotes the establishment of an orderly price structure by discounting the future prices.

6. Ensured price continuity and liquidity to the commodities.

7. Establishes a national and international market for commodities.

However, unhealthy speculation carried on by amateurs on the basis of imperfect knowledge and unfounded rumors will tend to maximize price fluctuations and lead to much economic waste. When professional speculators artificially alter prices to enrich themselves, by the device of corners and syndicates, the speculation becomes a curse on the society. The public are made to lose heavily.

Dangers of Speculation

Therefore, futures markets are not an unmixed blessing. The futures market enables large number of persons with inadequate knowledge and insufficient means to entertain commitments beyond their capacity. Some may resort to panicky sales with a view to liquidate the purchases. This may result in the prices reaching their rock bottom level and the market may get demoralized. There may be also cornering of supplies and organized bear raids and bull raids. As a result of these inherent dangers in the futures market, it may fail to impart price stability in the market. The prices may fluctuate violently. All these are due to the case with which the operators can enter into the transactions with no obligation to take or give delivery and liable only to pay or receive the difference between the contract rate and the settlement rate. Thus, the interests of the operators in a commodity exchange are greatly different from the interest of the trade and the public. This divergence of interest has lead to the regulation of futures trading in commodity exchanges all the world over. In the following pages the nature of any the machinery for regulation of futures trading in commodity exchanges in India are briefly described.

Regulation of futures Trading

In India, futures trading was started for the first time in 1875 in cotton and in oil seeds in 1900 at Bombay; in raw jute and jute goods at Calcutta in 1912 and wheat at Hapur in 1913. The Machinery for regulation was evolved gradually after futures markets have been in existence already for many years. They functioned under the rules and regulations laid down by the individual trade associations which have organized them. But these rules and procedures differed widely and disputes and malpractices amongst the operators were frequent. Therefore various regularly measures purely of a temporary character were taken by the several trade associations and the State Governments. They did not constitute a unified system consciously evolved for the specific purpose of regulating forward contracts in the interest of the different participants and safeguarding the markets against abuse. The first attempt at evolving a comprehensive legislation for regulation of the working of commodity exchanges was made by the Government of Bombay in 1947 by enacting the Bombay Forward Contracts Control Act, 1947.

Under the Constitution of India, the subject of futures market is placed in the Union List. So, the power and responsibility of futures contract vest with the Government of India, Accordingly, the Forward Contracts (Regulation) Act, was enacted in December 1952, by the parliament. The enactment of this legislation had given regulation of futures contract an all India character. When any of the provisions of the Act are made applicable to a commodity or area, any corresponding legislation of the State Government that may be in force became automatically repealed, without prejudice to the recognition granted to the trade associations or commodity exchanges concerned. ●



ദിനപത്രങ്ങളിൽ പ്രസിദ്ധീകരിച്ച ശ്രദ്ധേയമായ എഡിറ്റോറിയലുകളുടെ സംഗ്രഹം.

Editorials of the month

ദീപിക 2019 ജനുവരി 01

മൊബൈൽഫോൺ ഒരു കളിപ്പാട്ടമല്ല

മൊബൈൽ ഫോൺ വ്യക്തി ജീവിതത്തെയും സമൂഹജീവിതത്തെയും മാറ്റിമറിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന കാലമാണിത്. ഇത്രവേഗം സാർവത്രിക സ്വീകരണം ലഭിച്ച മറ്റൊരു സാങ്കേതിക ആവിഷ്കാരം ഇല്ലെന്നു പോലും പറയാം. കേവലമൊരു സാങ്കേതിക വളർച്ച എന്നതിലുപരി ഒരു പുതിയ ജീവിതസംസ്ക്കാരം രൂപപ്പെടുത്തുന്നതായി മാറിയിരിക്കുകയാണ് മൊബൈൽ ഫോൺ. മൊബൈൽ ഫോൺ വളരെ പ്രയോജനകരമാണെന്ന് അതിന്റെ സ്വീകാര്യത തെളിയിക്കുന്നു. എല്ലാ നല്ലകാര്യങ്ങൾക്കും ഉള്ളതുപോലെ ദുരുപയോഗത്തിന്റെ ഒരു വശംകൂടി ഇതിനുണ്ട്. കുട്ടികളുടെ മൊബൈൽ ഉപയോഗംമൂലമുള്ള അപകടങ്ങളെപ്പറ്റിയുള്ള ശാസ്ത്രീയ പഠനങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ഈ റിപ്പോർട്ട്. മൊബൈൽ ഫോൺ കളിപ്പാട്ടമായും അടങ്ങിയിരിക്കാനുള്ള ഉപാധിയായുമൊക്കെ കുട്ടികൾക്കു നൽകിത്തുടങ്ങുന്ന മാതാപിതാക്കൾ തന്നെയാണ് കുട്ടികളെ അനാരോഗ്യകരമായ ആസക്തിയിലേക്കും അതുവഴിയുള്ള ആനാശാസ്യവും അനാരോഗ്യകരവുമായ ശീലങ്ങളിലേക്കും തള്ളിവിടുന്നത്. ഫോൺ ഉപയോഗം വർദ്ധിക്കുന്നതിലൂടെ വീട്ടിലുള്ളവരോടും അയൽക്കാരോടും ഇടപെടുന്നതു കുറയുന്നു. സംസാരിച്ചും കേട്ടും കാര്യങ്ങൾ പഠിക്കുന്നതും മനസ്സിലാക്കുന്നതും അന്യമാകുന്നു. ഇത്തരം ഇലക്ട്രോണിക് യന്ത്രങ്ങൾ ദീർഘസമയം ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ അവയിൽ നിന്നുള്ള വിദ്യുത്കാന്ത തരംഗങ്ങൾ ശരീരത്തിൽ വരുത്തുന്ന മാറ്റങ്ങളെപ്പറ്റിയും ആശങ്കപ്പെടേണ്ടതുണ്ട്. മാതാപിതാക്കളുടേയും ആരോഗ്യപ്രവർത്തകരുടെയും സ്ക്കൂൾ അധികൃതരുടെയും അടിയന്തര ശ്രദ്ധ പതിയേണ്ട വിഷയമാണത്.

മാതൃഭൂമി 2019 ജനുവരി 05

സമരരൂപം മാറ്റണം മാതൃക കാണിക്കണം

വച്ചപ്പും ജലസമൃദ്ധിയും ശാന്ത സ്വച്ഛജീവിതവും കണ്ട് അത്ഭുതപ്പെട്ട് ദൈവത്തിന്റെ സ്വന്തം നാടെന്ന് കേരളത്തെ ആദ്യം വിശേഷിപ്പിച്ചത് ഹെർമൻ ഗുണ്ടർട്ടാണ്. പിന്നീട് വിനോദസഞ്ചാര വകുപ്പ് കേരളത്തെ പുറം നാടുകളിൽ പരിചയപ്പെടുത്താൻ ഉപയോഗിച്ച് ലോകശ്രദ്ധ നേടി. നിർഭാഗ്യവശാൽ അതിനുപകരം പുറത്തുള്ളവർ പലരും ഇന്ന് കേരളത്തെ ഹർത്താലിന്റെ സ്വന്തം നാട് എന്നു വിശേഷിപ്പിച്ചു തുടങ്ങിയിരിക്കുന്നു. ബന്ദ് നിയമവിരുദ്ധവും ഭരണഘടനാ വിരുദ്ധവുമായി കേരളഹൈക്കോടതി പ്രഖ്യാപിച്ച 1997ൽ പോലും വർഷത്തിൽ രണ്ടോ മൂന്നോ ബന്ദേ മലയാളിക്ക് അനുഭവിക്കേണ്ടി വന്നിട്ടുള്ളൂ. ബന്ദ് നിരോധിച്ചതോടെ ഹർത്താൽ എന്ന ഓമനപ്പേരിലായ ഈ സമരാഭാസം പിന്നീടങ്ങോട്ട് ജീവിതത്തിന്റെ ഭാഗമാവുന്നത് നിസ്സംഗരായി നോക്കി നിൽക്കുകയായിരുന്നു നമ്മൾ. ന്യായമായ അവശ്യത്തിന് സമരം ചെയ്യാനുള്ള അവകാശം ജനാധിപത്യത്തിൽ ഒഴിച്ചുകൂടാനാവാത്തതാണ്. പണിമുടക്ക് പൊതുഗതാഗത, വ്യാപാര, സേവനമേഖലാ സ്തംഭനത്തിലേക്ക് എത്തില്ലന്ന് ഉറപ്പുവരുത്താനാകുംവിധം സമരരൂപമാറ്റത്തെക്കുറിച്ച് ആലോചിക്കാൻ തയ്യാറായാൽ അതൊരു നല്ല തുടക്കമാവും.

മാധ്യമം 2019 ജനുവരി 08

വായ്ത്താരിസദ്യ വയറു നിറക്കുന്നില്ല

രാജ്യത്തെ സാമ്പത്തിക സ്ഥിതിവിവരങ്ങളും പുത്തൻ പ്രവണതകളും പഠനവിധേയമാക്കുന്ന ആധികാരിക ഏജൻസി സെന്റർ ഫോർ മോണിറ്ററിങ്ങ് ഇന്ത്യൻ ഇക്കോണമി (CMIE) പുറത്തുവിട്ട റിപ്പോർട്ട് ഏറെ ആശങ്കയുയർത്തുന്നു. ഇന്ത്യയിൽ 2018 ൽ മാത്രം ഒരു കോടി പത്തു ലക്ഷം പേർക്ക് തൊഴിൽ നഷ്ടപ്പെട്ടെന്നും തൊഴിലില്ലായ്മ നാൾ ചെല്ലുന്തോറും പെരുകി വരുകയാണെന്നുമാണ് ഏജൻസിയുടെ വെളിപ്പെടുത്തൽ. 2017 ഡിസംബറിൽ തൊഴിൽ നേടിയവരുടെ എണ്ണം 404.9 ദശലക്ഷമായിരുന്നത് കഴിഞ്ഞ ഡിസംബറിൽ 397 ദശലക്ഷമായി ഇടിഞ്ഞിരിക്കുന്നു.

2018ന്റെ അവസാന മൂന്നു മാസങ്ങളിൽ രാജ്യത്തെ നിക്ഷേപനിരക്ക് ഏറ്റവും താഴ്ന്ന നിലയിലായിരുന്നു. 2017ന്റെ അവസാന പാദത്തിലെ ഈ കാലയളവിൽ 2.23ലക്ഷം കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപമുണ്ടായിരുന്നത് 2018ൽ 1.15 ലക്ഷം കോടിയിലേക്ക് കൂപ്പുകുത്തിയിരിക്കുന്നു. ഉദാരരഹിതമായ ബിസിനസ് അന്തരീക്ഷം, കുറഞ്ഞ സാമ്പത്തിക ചോദന, ഔദ്യോഗിക അനുമതിക്കു വേണ്ടിവരുന്ന അനിശ്ചിതമായ കാത്തുകെട്ടിക്കിടപ്പ് എന്നിവയൊക്കെ പദ്ധതികൾക്ക് കാലവിളംബം വരുത്തുന്നതും അവ ഉപേക്ഷിക്കേണ്ട നിലയിലേക്ക് നിക്ഷേപകരെ എത്തിക്കുന്നതുമെന്ന് സി.എം.ഐ.ഇ വിദഗ്ധർ ചൂണ്ടിക്കാണിക്കുന്നു. തൊഴിലില്ലാപ്പടയെന്ന അസ്വാസ്ഥ്യത്തിൽ പൊതിയുന്ന നെരിപ്പോടിനു മീതെയാണ് ഇന്ത്യയെന്നിരിക്കെ കൈയൂക്കുകൊണ്ട് നേരിടാവുന്നത്ര എളുപ്പമല്ല കാര്യങ്ങൾ എന്നു തന്നെയാണ് കണക്കുകൾ വിളിച്ചുപറയുന്നത്.

ദേശാഭിമാനി 2019 ജനുവരി 12

സ്റ്റാർട്ടപ്പ് മേഖലയിൽ കുതിപ്പിന് വഴിയൊരുങ്ങുന്നു

രാജ്യത്തെ ഏറ്റവും വലിയ സ്റ്റാർട്ടപ് കോംപ്ലക്സ് കേരളത്തിൽ നിലവിൽ വരികയാണ്. കളമശ്ശേരിയിൽ 13.2 ഏക്കറിൽ സജ്ജമാകുന്ന ഈ സമുച്ചയം രാജ്യത്തെ മികച്ച നവസംരംഭകത്വ കേന്ദ്രമായി മാറും എന്നാണ് പ്രതീക്ഷിക്കപ്പെടുന്നത്. വ്യവസായ രംഗത്തെ പുതുമേഖലകളിൽ ഒന്നാണ് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ. ഒരാളോ ഏതാനും പേരോ ചേർന്നു തുടങ്ങുന്ന നവീന സംരംഭങ്ങളാണ് ഇവ. പലപ്പോഴും ഒരാവശ്യത്തിനുതകുന്ന സാങ്കേതികവിദ്യ കണ്ടെത്താനോ ഒരു പ്രശ്ന പരിഹാരം തേടാനോ തുടങ്ങുന്നവയാകാം. ലോകത്താകെ ഇത്തരം ചെറു കമ്പനികളുടെ മുന്നേറ്റം സമീപകാലത്തുണ്ടായി. എല്ലാം വിജയിക്കുന്നില്ലെങ്കിലും ഒട്ടേറെ കമ്പനികൾ വൻസ്ഥാപനങ്ങളായി വളർന്നു. ഉയർന്ന നൈപുണ്യ മികവും സാങ്കേതിക വൈദഗ്ധ്യവും നേടിയവരുടെ വർദ്ധിച്ച സാന്നിധ്യം സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് അനുകൂലമായ അന്തരീക്ഷം സൃഷ്ടിക്കുന്നു. സമൂഹത്തിൽ പുതുതായി ഉയർന്നുവരുന്ന പ്രശ്നങ്ങളും ആവശ്യങ്ങളും ഏറെയാണ്. പലതും പുതുതലമുറ പ്രശ്നങ്ങൾ എന്നുതന്നെ പറയാം. ഇവയുടെ പരിഹാരത്തിന് നവീനശാസ്ത്രശാഖകളുടെയും അധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യകളുടെയും സഹായം ആവശ്യമാണ്. അതിനായി നൂതനാശയങ്ങളും അവയുടെ ആവിഷ്കാരവും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുകയാണ് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് വഴി നടപ്പിലാക്കുന്നത്. സോഫ്റ്റ്വെയർ കയറ്റുമതിയിലും ഇലക്ട്രോണിക്സ് വ്യവസായരംഗത്തും നമ്മൾ പിന്നിലാണ് ഈ രംഗങ്ങളിൽ മാറ്റംവരുത്തുവാൻ ഉതകുന്ന നൂതന സാങ്കേതികവിദ്യകളുടെ കാര്യത്തിൽ കുതിച്ചു ചാട്ടവും സർക്കാർ ലക്ഷ്യമിടുന്നു. നാടിന്റെ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് ഉതകുന്ന വിധത്തിലും വളർച്ചാ സാധ്യത മുന്നിൽക്കണ്ടും രൂപപ്പെടുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് വളർച്ചയ്ക്കും സുസ്ഥിരതയ്ക്കും അനുയോജ്യമായ അന്തരീക്ഷം ഇവിടെ ഉണ്ടാകും എന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കാം.

മംഗളം 2019 ജനുവരി 14

വരും തലമുറകൾക്കുവേണ്ടി കീടനാശിനികളെ നിയന്ത്രിക്കാം

സംസ്ഥാന സർക്കാർ കീടനാശിനികളുടെ ഉപയോഗം നിയന്ത്രിക്കുന്നതിനുള്ള നീക്കം തുടങ്ങിയിട്ടു കാലങ്ങളായി. അതിന്റെ ഭാഗമായി കീടനാശിനി വിതരണം കൃഷി ഓഫീസറുടെ ശിപാർശയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ മതിയെന്ന തീരുമാനമെടുക്കുകയുമുണ്ടായി. കീടനാശിനികൾ ഉപയോഗിക്കാതെ ലാഭകരമായി കൃഷി ചെയ്യാനാകില്ലെന്ന സ്ഥിതി മറക്കാനാവില്ല. കീടനാശിനികളുടെ ഉപയോഗത്തിനു രാജ്യാന്തരതലത്തിൽ തന്നെ മാനദണ്ഡങ്ങൾ രൂപീകരിക്കുകയും അവ പാലിക്കാൻ ലോകത്തിന് മാർഗനിർദ്ദേശം നൽകുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. കീടനാശിനികളെ അവയിലടങ്ങിയിരിക്കുന്ന വിഷാംശത്തിന്റെ തോതനുസരിച്ച് നാലായി തിരിച്ചിട്ടുണ്ട്. ചുവപ്പ്, മഞ്ഞ, നീല, പച്ച എന്നിങ്ങനെ അവയ്ക്ക് നിറം നൽകി മുന്നറിയിപ്പും നൽകുന്നുണ്ട്. എന്നാൽ ഈ തരം തിരിവ് മനുഷ്യനിൽ എത്രമാത്രം മാരകമാകുന്നുവെന്നേ വിവക്ഷയുള്ളൂ എന്നൊരു കുറവുണ്ട്. ഈ വിഷ വസ്തുക്കൾ മണ്ണിനെയോ പ്രകൃതിയേയോ എങ്ങനെ ബാധിക്കുന്നു എന്നതിനെക്കുറിച്ച് ആഴത്തിലുള്ള പഠനങ്ങളൊന്നും ലോകത്തൊരിടത്തും നടന്നിട്ടില്ല എന്നതും ദയനീയമായ സത്യമാണ്. കീടനാശിനികളുടെ വ്യാപകവിതരണവും വിനിയോഗവും നിയന്ത്രക്കേണ്ടതുതന്നെയാണ്. നമ്മളും വരുന്ന തലമുറകളും അതിനു കൊടുക്കേണ്ടിവരുന്ന വില വളരെ വലുതാണ്.

മലയാള മനോരമ 2019 ജനുവരി 18

തുറക്കാത്ത ജാലകങ്ങൾ

അനുകൂല ഘടകങ്ങൾ പലതും ഉണ്ടായിട്ടും കേരളം എന്തുകൊണ്ട് വ്യവസായ-വാണിജ്യ പുരോഗതിയിലും നിക്ഷേപത്തിലും പിന്നോക്കമായി. ഇതിന്റെ ഉത്തരം തേടി നാം അധികം തല പുകയ്ക്കേണ്ട കാര്യമില്ല. കാര്യങ്ങൾ എളുപ്പം നടത്തികൊണ്ടുപോകാൻ കഴിയുമോ എന്നതാണു നിക്ഷേപകരെ സ്വാധീനിക്കുന്ന പ്രഥമഘടകമെന്നിരിക്കെ അക്കാര്യത്തിലെ നിഷേധാത്മക സമീപനം തന്നെയാണ് ഈ അവസ്ഥയ്ക്കു മുഖ്യകാരണം. കേരളത്തെ വ്യവസായ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനമാക്കാൻ സംസ്ഥാന സർക്കാർ പ്രത്യേക നിയമം പാസാക്കിയിട്ടുണ്ട്. എന്നാൽ ഓൺലൈൻ ഏകജാലക സംവിധാനം പ്രാവർത്തികമാകാത്തതുകൊണ്ട് പദ്ധതികൾ ഇപ്പോഴും പഞ്ചായത്തുകളിൽനിന്ന് അനുമതികൾ ലഭിക്കാതെ മുടങ്ങുന്നു. എല്ലാ രേഖകളും ഹാജരാക്കിയാൽ 30 ദിവസത്തിനകം പഞ്ചായത്ത് അനുമതി നൽകേണ്ടതുണ്ട്. അതിനകം അറിയിപ്പു കിട്ടിയില്ലെങ്കിൽ അനുമതി ലഭിച്ചതായി കണക്കാക്കാമെന്ന വ്യവസ്ഥയുണ്ടെങ്കിലും ആരും അങ്ങനെ പണം മുടക്കാൻ ധൈര്യപ്പെടുന്നില്ല എന്നതാണു യാഥാർത്ഥ്യം. ബിസിനസ് അനുകൂല സാഹചര്യമുള്ള സംസ്ഥാനങ്ങളുടെ പട്ടികയിൽ കേരളം 21–ാം സ്ഥാനവും ദക്ഷിണേന്ത്യയിൽ ഏറ്റവും അവസാന സ്ഥാനവുമാണ്. ഈ പട്ടികയിൽ രാജ്യത്തെ ആദ്യ രണ്ടു സംസ്ഥാനത്തിലുള്ളത് ആന്ധ്രയും തെലുങ്കാനയുമാണെന്നുള്ളത് നമ്മെ ആത്മ പരിശോധനയിലേക്കു കൊണ്ടുപോകേണ്ടതായിരിക്കുന്നു.

നിക്ഷേപം ഒഴുകുന്നത് അതു വേഗം വളരാൻ സാഹചര്യമുള്ള നഗരങ്ങളിലേക്കാണെന്നും കേരളത്തിലെ നഗരങ്ങളിലേക്കു നിക്ഷേപകരുടെ കാര്യമായ കണ്ണോട്ടം ഉണ്ടാവുന്നില്ലെന്നും വിദഗ്ധർ ചൂണ്ടിക്കാട്ടുന്നു. സർക്കാർ സഹായവും നയവും കെട്ടിടവും സംരംഭകരും ഉണ്ടെങ്കിലും ദ്രുതഗതിയിൽ വളരാനുള്ള അനുകൂല സാഹചര്യം ഇവിടെ ഇല്ലെന്നു സംരംഭകരും പറയുന്നു. അടഞ്ഞ ജാലകങ്ങളൊക്കെ തുറന്നുവച്ച്, കേരളം നിക്ഷേപസൗഹൃദ സംസ്ഥാനമാണെന്നു സംരംഭകരെ ബോധ്യപ്പെടുത്താൻ ഇനിയും വൈകിക്കൂടാ.





ആപ്പിളും ഐഫോണും പിക്സാറുമായി ലോകത്തെ മാറ്റി പ്രതിഷ്ഠിച്ച സ്റ്റീവ് ജോബ്സ്

ഭാഗം –13

പേഴ്സണൽ കമ്പ്യൂട്ടറുകൾ, സംഗീതം, ആനിമേഷൻ ചലച്ചിത്രങ്ങൾ, ടാബ്ലെറ്റ്, ഫോണുകൾ, ഡിജിറ്റൽ പബ്ലിഷിംഗ്, കമ്പ്യൂട്ടിംഗ് എന്നീ വ്യവസായങ്ങളിൽ വിപ്ലവം സൃഷ്ടിച്ച് ലോകത്തെ മാറ്റിമറിച്ച സർഗ്ഗാത്മക പ്രതിഭയായ സ്റ്റീവ് ജോബ്സിനെപ്പറ്റിയുള്ള ലേഖന പരമ്പര.

സഹോദരർ കണ്ടുമുട്ടുന്നു

മോന സിംസൺ മൻഹാട്ടനിൽ നോവലിസ്റ്റായി അറിയപ്പെട്ടു തുടങ്ങിയിരുന്നു.

സ്വന്തം അമ്മയെയും വിസ്കോൺസിനിൽ നിന്നുള്ള അവരുടെ പ്രയാണത്തെയും ഇതിവൃത്തമാക്കിയ നോവലിന്റെ പണിപ്പുരയിലായിരുന്നു മോന.'Any where but here' എന്നാണ് നോവലിന്റെ പേര്.

സഹോദരന്റെ പേര് പറയാതെ മുമ്പു ദരിദ്രനായിരുന്നു, ഇപ്പോൾ സമ്പന്നനാണ്, സുമുഖനാണ്, പ്രശസ്തനാണ്, കാലിഫോർണിയയിൽ താമസിക്കുന്നു, നീണ്ടു കറുത്ത തലമുടിയുള്ളവനാണ് തുടങ്ങിയ വിവരങ്ങളാണ് അമ്മ സഹോദരനെപ്പറ്റി നൽകിയത്. ആരാണെന്നു വെളിപ്പെടുത്തിയില്ല.

മോന അന്ന് പാരീസ് റിവ്യൂ എന്ന മാസികയിൽ പ്രവർത്തിക്കുകയായിരുന്നു. മൻഹാട്ടനിലെ ഈസ്റ്റ് റിവറിലെ ഓഫീസിലിരുന്ന് മോന സഹപ്രവർത്തകർക്കൊപ്പം ആലോചിച്ചു. പലരും പല പേരുകളും പറഞ്ഞു. ആപ്പിൾ കമ്പ്യൂട്ടർ സ്ഥാപിച്ച ആളായിരിക്കുമോ എന്ന് സംശയം പ്രകടിപ്പിച്ചവരുമുണ്ട്. പക്ഷേ അവർക്ക് അയാളുടെ പേര് ഓർമ്മ കിട്ടിയില്ല.

നോവലിന്റെ പ്രകാശനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ന്യൂയോർക്കിലേയ്ക്കു മോന പോയപ്പോൾ ജോബ്സും അനുഗമിച്ചു. അവിടെ വെച്ചാണവർ നേരിൽ സന്ധിച്ചത്. 1986ൽ ആയിരുന്നു അത്. അവളെ തന്റെ കുടുംബത്തിലെ അംഗമായി ജോബ്സ് അംഗീകരിച്ചു.

മോന അണിഞ്ഞൊരുങ്ങാത്തതിന്റെ പേരിൽ ജോബ്സ് കുറ്റപ്പെടുത്തുമായിരുന്നു. ''ഞാനൊരു ചെറുപ്പക്കാരിയായ നോവലിസ്റ്റാണ് അല്ലാതെ മോഡലല്ല, വേഷം കെട്ടാൻ'' അവൾ മറുപടി കൊടുത്തു. ജോബ്സ് ഒന്നും പറഞ്ഞില്ല. ജാപ്പനീസ് ഫാഷൻ ഡിസൈനർ ഇസെ മിയാകെയുടെ സ്റ്റോറിൽ നിന്ന് ഒരു പെട്ടി വസ്ത്രങ്ങൾ അവൾക്കയച്ചു കൊടുത്തു. സ്റ്റീവിന് ഇഷ്ടമുള്ള ലിനൻപാന്റുകളും ഇളം പച്ചനിറത്തിലുള്ള ടോപ്പുകളും വർണ്ണഭംഗിയുള്ളതും കൃത്യമായ അളവിൽ തുന്നിയെടുത്തുമായിരുന്നു.

'A Regular guy' എന്ന നോവലിൽ സഹോദരന്റെ സ്വഭാവ വൈചിത്ര്യങ്ങളെപ്പറ്റി മോന എഴുതിയിട്ടുണ്ട്.

നഷ്ടപ്പെട്ട പിതാവ്

അഞ്ചാമത്തെ വയസ്സിൽ നഷ്ടപ്പെട്ട പിതാവിനെ കണ്ടുപിടിക്കാനുള്ള ശ്രമത്തിലായിരുന്നു മോന സിംസൺ. അതിനവൾ കാലിഫോർണിയയിലെ ഒരു ഡിറ്റക്ടീവിന്റെ സഹായം തേടി. മോട്ടോർ വാഹന വകുപ്പിൽ അന്വേഷിച്ച് സേക്രമെന്റോയിലെ അബ്ദുൾ ഫത്താ ജൻഡാലിയുടെ വിലാസം കണ്ടു പിടിച്ചു. വിവരം ജോബ്സിനെ അറിയിച്ചു. എന്നാൽ അയാൾക്ക് അച്ഛനെ കാണാൻ താല്പര്യമില്ലായിരുന്നു. തന്റെ കാര്യം ജൻഡാലിയോടു പറയരുതെന്നും അയാൾ സഹോദരിയോട് ഉപദേശിച്ചു.

''സാൻജോസിനു വടക്കുള്ള മെഡിറ്ററേനിയൻ റെസ്റ്റോറന്റ് ഇതിനേക്കാൾ വലുതായിരുന്നു. അവിടുത്തെ പതിവുകാർ ടെക്നോളജി രംഗത്തുള്ളവരായിരുന്നു. സ്റ്റീവ് ജോബ്സ് പോലും വന്നിട്ടുണ്ട്. അച്ഛൻ പറഞ്ഞതു കേട്ട് മോന സ്തംഭിച്ചു പോയി. "നേരാണ് പല തവണ വന്നിട്ടുണ്ട്. കൂടുതൽ ടിപ്പ്സു തരും. നല്ല മനുഷ്യനാണ്".

'നിങ്ങളുടെ മകനാണ് സ്റ്റീവ് ജോബ്സ്' എന്നു വിളിച്ചു പറയാൻ വെമ്പിയെങ്കിലും മോന വളരെ പണിപ്പെട്ട് നിയന്ത്രിച്ചു.

മോന തനിച്ചാണ് സേക്രമെന്റോയിലേക്കു പോയത്. ജൻഡാലി ഒരു ചെറിയ റെസ്റ്റോറന്റിൽ ജോലി ചെയ്യുകയായിരുന്നു. മകളെ കണ്ടപ്പോൾ സന്തോഷമായെങ്കിലും വലിയ ഉത്സാഹമൊന്നും കാണിച്ചില്ല. മണിക്കൂറുകളോളം അവർ സംസാരിച്ചു. വിസ്കോൺസനിൽ നിന്നും പോന്നതിനുശേഷം അദ്ധ്യാപക ജോലി അവസാനിപ്പിച്ച് ഹോട്ടൽ ബിസിനസ്സിലായി താനെന്ന് ജൻഡാലി പറഞ്ഞു. സംഭാഷണത്തിനിടയിൽ തനിക്കും അവളുടെ അമ്മയ്ക്കും ഒരു ആൺകുഞ്ഞുകൂടിയുണ്ടെന്നു അയാൾ പറഞ്ഞു.

''അതിനെന്തു സംഭവിച്ചു?'' മോന തിരക്കി.

''അതു പോയി. ഇനിയൊരിക്കലും നമ്മൾ അതിനെ കാണുകയില്ല!'' അയാൾ പറഞ്ഞു. താൻ മുമ്പു ജോലി ചെയ്തിരുന്ന ഹോട്ടലുകളെപ്പറ്റി അയാൾ പറഞ്ഞു. അതിനിടയിൽ മോനയെ അത്ഭുതപ്പെടുത്തിയ ഒരു പരാമർശമുണ്ടായി.

'സാൻജോസിനു വടക്കുള്ള മെഡിറ്ററേനിയൻ റെസ്റ്റോറന്റ്ഇതിനേക്കാൾവലുതായിരുന്നു.അവിടുത്തെപതിവുകാർ ടെക്നോളജി രംഗത്തുള്ളവരായിരുന്നു. സ്റ്റീവ് ജോബ്സ് പോലും വന്നിട്ടുണ്ട്. അച്ഛൻ പറഞ്ഞതുകേട്ട് മോന സ്തംഭിച്ചു പോയി. ''നേരാണ് പല തവണ വന്നിട്ടുണ്ട്. കൂടുതൽ ടിപ്പ്സു തരും. നല്ല മനുഷ്യനാണ്''.

'നിങ്ങളുടെ മകനാണ് സ്റ്റീവ് ജോബ്സ്' എന്നു വിളിച്ചു പറയാൻ വെമ്പിയെങ്കിലും മോന വളരെ പണിപ്പെട്ട് നിയന്ത്രിച്ചു.



മോന സിംസൺ

അന്നു രാത്രി മോന ജോബ്സുമായി നേരിൽ കണ്ടു സംസാരിച്ചു. സാൻജോസിനു സമീപത്തെ റെസ്റ്റോറന്റിനെകുറിച്ചു പറഞ്ഞപ്പോൾ പിതാവിന്റെ രൂപം അയാളുടെ മനസ്സിലുണ്ടായി. ''സിറിയാക്കാരനായ കഷണ്ടിത്തലയൻ, ഞങ്ങൾ കൈകൊടുത്തു പിരിഞ്ഞതാണ്.'' സ്റ്റീവ് പറഞ്ഞു. അയാൾ അച്ഛനുമായി ബന്ധപ്പെട്ടില്ല.

വിവാഹം

1991 മാർച്ച് 18-ാം തീയതി യോസ് മൈറ്റ് നാഷണൽ പാർക്കിലെ അഹ്വാനി ലോഡ്ജിൽ വെച്ചായിരുന്നു ജോബ്സിന്റെ വിവാഹം. ശില്പ ഭംഗിയുള്ള വിശാലമായ മന്ദിരമാണ് അഹ്വാനി ലോഡ്ജ്.

അന്ന് സ്റ്റീവ് ജോബ്സിന് വയസ്സു മുപ്പത്തിയാറ്. വധു ലോറീൻ പൗവലിന് ഇരുപത്തേഴ്. ബുദ്ധിമതിയും നർമ്മബോധവുമുള്ള പെൻ ബിരുദധാരിണിയാണ് ലോറീൻ പൗവൽ. ഗോൾഡ്മാൻ സാക്സിലും പിന്നീട് സ്റ്റാൻഫോർഡ് ബിസിനസ്സ് സ്ക്കൂളിലും ചേർന്നു.

വിവാഹശേഷം അവർ പാലോ ആൾട്ടോയിലെ ഒരു വീട്ടിലേയ്ക്കു താമസം മാറ്റി. ഗൂഗിൾ സ്ഥാപകൻ ലാറി പേജ്, ഓഹരി ബിസ്സിനസ്സുകാരൻ ജോൺ ഡോർ, ഫേസ് ബുക്ക് സ്ഥാപകൻ മാർക്ക് സുക്കൻ ബെർഗ്, ആൻഡി ഹെർട്ട്സ് ഫെൽഡ്, ജോവന്ന ഹോഫ്മാൻ തുടങ്ങിയവരായിരുന്നു അയൽക്കാർ.

നടപ്പാതയുടെ ഇരു വശത്തും പറമ്പുകൾ, ഉയർന്നവേലികൊണ്ടുമറയ്ക്കാത്ത,മോടികുറഞ്ഞ വീടുകളായിരുന്നു എല്ലാം. കുട്ടികൾക്കു നടന്നു ചെന്ന് കൂട്ടുകാരെ കാണാനുള്ള സൗകര്യമാണ് സ്റ്റീവിന് ഇഷ്ടപ്പെട്ടത്.

ജോബ്സിന് പൗവ്വലിൽ റീഡ്, എറിൻ സിയനാ, ഈവ് എന്നീ കുട്ടികൾ ജനിച്ചു.

ഐ മാക്

1998 മെയ് 6ന് ഐ മാക് എന്ന ഡെസ്ക് കമ്പ്യൂട്ടർ വിപണിയിലെത്തി. സ്റ്റീവ്ജോബ്സും ഡിസൈനറായ ജോനാഥാൻ ഐവിയും ചേർന്ന കൂട്ടുകെട്ടിലാണ് അതുണ്ടായത്.



സ്റ്റീവ് ജോബ്സും കുടുംബവും

ആദ്യത്തെ ആറാഴ്ചയ്ക്കുള്ളിൽ ഐ മാക് 2,78,000 എണ്ണം വിറ്റു. വർഷാവസാനത്തോടെ 8,00,000 എണ്ണം വിറ്റു തീർന്നു. ആപ്പിളിന്റെ ചരിത്രത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ വിൽപ്പനയായിരുന്നു അത്.

iMac

കീബോർഡും മോണിറ്ററും ഉൾപ്പെടുന്നതും ബോക്സിൽനിന്ന് എടുത്താലുടനെ ഉപയോഗിക്കാവുന്നതും 1299 ഡോളർ വിലയുള്ളതുമായിരുന്നു ഈ പുതിയ കമ്പ്യൂട്ടർ. അന്ന് 2000 ഡോളറിൽ താഴെ വിലയുള്ള കമ്പ്യൂട്ടർ ആപ്പിളിനുണ്ടായിരുന്നില്ല.

ആപ്പിളിന്റെ പ്രൊഫഷണൽ കമ്പ്യൂട്ടറായ പവർ മാക് G3 യുടെ ഘടകങ്ങളിലും മൈക്രോപ്രോസസറിലും ചില മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തി ഒരു ഹാർഡ് ഡ്രൈവും കോംപാക്ട് ഡിസ്ക്കുകൾക്കുള്ള ഒരു ഡ്രൈവും ഉണ്ടാക്കി. ഫ്ലോപ്പി ഡിസ്ക് ഡ്രൈവ് ഇല്ലായിരുന്നു. കമ്പ്യൂട്ടറിന്റെ പ്ലാസ്റ്റിക് പെട്ടിക്ക് ആസ്ട്രേലിയൻ തീരത്തെ കടൽവെള്ളത്തിന്റെ സാഗര നീലനിറം ജോനാഥാൻ ഐവി നിർദ്ദേശിച്ചതാണ്. യന്ത്രത്തിന്റെ അകവശം കാണാവുന്ന രീതിയിലായിരുന്നു നിർമ്മിതി, സർക്യൂട്ട് ബോർഡുകളിലെ ചിപ്സിന്റെ നിരകളുടെ ഭംഗിയും ഘടകങ്ങളുടെ ചേരുവയും ലാളിത്യവും എടുത്തു കാണിക്കുന്ന രൂപരേഖയായിരുന്നു.

കമ്പ്യൂട്ടറിനൊരു പേരു നിർദ്ദേശിക്കാൻ സ്റ്റീവ് സുഹൃത്തുക്കളോട് ആവശ്യപ്പെട്ടു. TBWA/Chiat/Day എന്ന പരസ്യക്കമ്പനിയിൽ നിന്നെത്തിയ കെൽ സെഗാൾ പറഞ്ഞ അഞ്ചു പേരുകളിലൊന്നാണ് 'i Mac' ആദ്യം സ്റ്റീവിനത് ഇഷ്ടപ്പെട്ടില്ലെങ്കിലും പിന്നീടത് അംഗീകരിക്കുകയായിരുന്നു.

കുറച്ചുകാലമായി അകന്നു നിന്നിരുന്ന സ്റ്റീവ് വോസ്നിയാക്കിനെയും മൈക്ക് മെർക്കുലയെയും മൈക്ക് സ്കോട്ടിനെയും ഐ മാക്കിന്റെ പ്രകാശന വേളയിൽ സ്റ്റീവ് ആദരിച്ചു. ഇവർ മൂന്നു പേരില്ലായിരുന്നെങ്കിൽ താൻ കാണുകയില്ലായിരുന്നെന്ന് അദ്ദേഹം നിറകണ്ണുകളോടെ പറഞ്ഞു.

ആദ്യത്തെ ആറാഴ്ചയ്ക്കുള്ളിൽ ഐ മാക് 2,78,000 എണ്ണം വിറ്റു. വർഷാവസാനത്തോടെ 8,00,000 എണ്ണം വിറ്റു തീർന്നു. ആപ്പിളിന്റെ ചരിത്രത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ വിൽപ്പനയായിരുന്നു അത്.

അഞ്ചു വ്യത്യസ്ത നിറങ്ങളിൽ പുറത്തിറക്കിയ മനോഹരമായ ഈ കമ്പ്യൂട്ടർ വാങ്ങിയതിൽ 32% പേർ ആദ്യമായി കമ്പ്യൂട്ടർ വാങ്ങുന്നവരായിരുന്നു. 12% പേർ വിൻഡോസ് മെഷീൻ ഉപയോഗിച്ചിരുന്നവരും.

(തുടരും)



ബാറ്റൺ ബോസ്

നോവലിസ്റ്റ്, തിരക്കഥാകൃത്ത്, ചാനൽ പ്രോഗ്രാം ഡയറക്ടർ

Model Code: 101/2019
Parul Yadav



PARUL YADAV

Parul Yadav is an Indian film actress, who has appeared in South Indian films, primarily in Kannada along with a few Malayalam and Tamil films. She made her acting debut with Tamil film Dreams, starring Dhanush and Diya. With the four upcoming south remakes of the Bollywood film "Queen", Parul is debuting as the Co-Producer for all the four films and also has acted in the Kannada Version 'Butterfly'.







Model Code: 102/2019

Kiran Lal
Looking for Professional modelling chances.
Age: 24 years
Place: Trivandrum
E-mail: viradmedia@gmail.com











Model Code: 103/2019 Rahul

Want to be a Model in Advertising ?

മോഡലിംഗ് രംഗത്തേക്ക് കടക്കുവാൻ താൽപര്യമുള്ളവർ ഫോട്ടോയും ബയോഡേറ്റയും അയയ്ക്കുക.

പോർട്ഫോളിയോ എടുത്തിട്ടില്ലാത്തവർക്ക് പ്രൊഫഷണൽ ഫോട്ടോഗ്രാഫേഴ്സിന്റേയും മേക്കപ് പ്രൊഫഷണൽസിന്റേയും സഹകരണത്തോടെ മിതമായ നിരക്കിൽ പോർട്ഫോളിയോ തയ്യാറാക്കി നൽകുന്നതാണ്.

effectiveadcom@gmail.com
Ph: 08593 998705

Model Code:104/2019 K.M. Basheer





Reader's block, really!

the other truth

So Mie is a copywriter currently working at an advertising agency in UAE. His career spans over 29 years with stints at industry leading creative houses in Keralam and numerous campaigns. He also used to engage students in advertising at the School of Communications, Mahatma Gandhi University.



So Mie

"Who're you reading now?"

This is the casual enquiry I often have to evade when I'm in readers' circles. Evade because I'm not reading anyone in particular. Gone are the days when I used to stumble upon an author, get enamored by one of their books and devour the entire body of their work in one go without even skimming over boring narrations, without even glancing at the works of others. It was religious reading.

Somewhere down the line, I realized that it was just a kind of infatuation which yields no more good than making me a thought follower or a style fan. Gradually, I became very selective. Not only about authors but their works as well. And I developed a strategy to 'unread' rather than read an author.

This transformation has spawned another enquiry: "What was the last book you read?"

This is a rather easier enquiry to answer. But again, it also needs some clarifications such as: partially-read, completely-read, skippingly-read, forcefully- read, unmindfully-read, quickly-read and so on. No offence meant, but it's almost impossible to find a book, fiction or otherwise, that's engrossing from beginning to end. No book can claim to be completely weed-free. There could be passages, paragraphs, parts or even pages that a reader would wish they hadn't encountered in their dedicated reading journey.

The question is not exactly 'to read or not to read'. I'm one of those people who feel a vacuum or even feel guilty if I don't read something new every day. Though reading is part of my day job, client briefs or ad content or brochures – I must admit – don't make for inspirational reading materials. Most of it is old thoughts in new words or old words in new mails.

So the real issue is what to read.

True we're flush with reading material, both in print and online. In literature, year after year, we have most coveted awards such as Nobel, Man Booker, Pulitzer and Sahithya Academy. And all of these have at least 10 contenders making to the longlist and 5 to the shortlist. That makes at least 30-35 books to read in a given year if you're an avid literary reader.

Then there are those tens of doorstops or must-reads - depending on your taste - on science, philosophy, politics, lifestyle and the like published all the year round. Also factor in here books published by your friend or cousin or their friend's friends which you're bound to not only read but comment on as well! You can't cheat here.

Add to this the tempting list of '10 Best Books Of The Year' written by total unknowns and recommended by reviewers in numerous publications. And some clever publishers even taunt you with '10 Great Books To Look Forward To In The Year Ahead'!



Books aside, don't forget those couple of dailies, weeklies and monthlies you habitually finish off on an everyday basis. This you can't skip, because you have to be in the know about your present, real world, which is changing every minute.

Then there's the unlimited-data-phone-load of fake news, trolls, memes, and texts you need to track and respond to, at least to keep the face of a modern social being.

I have kept myself away from this last 'social' category which saves me a lot of time. But that lot of time is not enough time even to decide which books to read let alone read one.

I wonder how some media persons and writers find time to read heavy, hard-bound books when they have plenty of their own writing to do. Watching them speak about books they've recently read, I ask myself: when was the last time I read a book? Deep down from memory, I dig up the answer. About a year ago.

I wonder whether my problem is what I call a reader's block. Or is it a waning interest in book reading?

By the way, I keep a couple of books by my bed all the time. Just in case.

Printed, Published and Owned by Mathew K., Effective Publications, Mulamoottil Building, Cathedral Road, Manorama South, Kottayam - 686 001 Kerala. and Printed at Southern Printing House, Sastri Road Extn., Mugal Palace Building, Collectorate P.O., Kottayam - 686 002, Kerala.